

Toimittaneet

Mikko Nieminen – Heli Siikaluoma – Akseli Koskela – Leila Vilhunen

Kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys 2013



Toimittaneet

Mikko Nieminen – Heli Siikaluoma – Akseli Koskela – Leila Vilhunen

Kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys 2013

ISBN 978-952-281-097-7
PDF ISBN 978-952-281-098-4
e-julkaisu ISBN 978-952-281-099-1
Paino: Kopijyvä Oy, Jyväskylä
Taitto: Erja Hirvonen, Kopijyvä Oy, Joensuu

Tämä julkaisu on painettu ympäristöystävälliselle Reprint-paperille, joka on valmistettu 60% kierrätyskuidusta. RePrint- paperille on myönnetty seuraavat sertifikaatit: ISO 9001, ISO 14001, EMAS, DIN 6738, EN-71-3, FSC JA EU-kukka.

Alkusanat

Hyvä yhteistyökumppani

Lähetin viime elokuussa suurelle joukolle suomalaisyrityksiä kyselyn yritysten kansainvälistymiseen liittyvistä tavoitteista ja ongelmista. Noin 600 yritystä vastasi, ja kehitysehdotusten sekä ongelmien osalta on jo ryhdytty toimenpiteisiin. Haluan kiittää kaikkia niitä yrityksiä, jotka ovat kertoneet meille havainnoistaan ja huolenaiheistaan. Olen valmis käärimään hihat entistään ylemmäs, jotta voin vastata yritysten toiveisiin mahdollisimman hyvin. Team Finland -toimintamalli polkaistiin käyntiin viime vuoden syyskuussa hallituksen hyväksymän taloudellisten ulkosuhteiden toimintaohjelman pohjalta. Tämä raportti on ensimmäisiä konkreettisia osoituksia siitä, kuinka voimme hyvällä Team Finland -yhteistyöllä löytää uusia keinoja tukea suomalaisyritysten kansainvälistymistä.

Saamani palaute kertoo siitä, että yhä useampi yritys haluaa kansainvälistyä ja on kiinnostunut palveluista, joita Team Finland -toimijat tarjoavat. Vastaajista yli 90 prosenttia oli pieniä ja keskisuuria yrityksiä. On hyvin rohkaisevaa, että moni niistä ilmoitti olevansa kiinnostunut osallistumaan vaikkapa vienninedistämismatkoille. Kysymykseen toiveista vienninedistämismatkojen kohteiksi saimme 660 yksittäistä matkatoivetta. Yritysten ideat matkojen ja muiden kansainvälistymispalvelujen kehittämiseksi otetaan huomioon matka-kohteita suunniteltaessa ja palveluja kehitettäessä. Työ on siis vasta alussa.

Töitä riittää myös kaupan ja investointien esteiden poistamisessa. Yritykset ilmoittivat noin 1400 vientiin tai tuontiin liittyvää estettä. Näistä huomattava osa on Venäjällä, mitä selittää Venäjän merkittävä rooli kauppakumppanimme. Toivon Venäjän-kaupassa kohdattujen esteiden kuitenkin jatkossa vähenevän. Venäjän syksyllä 2012 toteutuneella WTO-jäsenyydellä on jo tähän mennessä ollut positiivinen vaikutus suomalaisyritysten markkinoillepääsyyn ja uskon tämän kehityksen jatkuvan.

Venäjän ohella myös Yhdysvallat on tärkeä EU:n ulkopuolinen kauppakumppanimme. EU:n ja Yhdysvaltojen kauppasuhte on ottamassa historiallisia askelia, sillä kesällä 2013 aloitetaan neuvottelut EU:n ja Yhdysvaltojen välisestä kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksesta. Sopimus tähtää nimenomaan yritysten raportoimien sääntelystä johtuvien kaupanesteiden ja tarpeettomien tullien poistamiseen. Sopimuksella olisi erittäin myönteinen vaikutus Suomen ja Yhdysvaltojen kauppavaihtoon sekä Suomen talouteen ja työllisyyteen.

Olen myös jatkossa yritysten käytettävissä kansainvälistymisessä ja kaupanesteiden poistamisessa. Haluan lisäksi kiittää kaikkia ulkoasiainministeriön sekä työ- ja elinkeinoministeriön kanssa selvityksen toteutukseen osallistuneita organisaatioita – Finpro, Elinkeinoelämän keskusliitto EK, Keskuskauppakamari, Kansainvälinen kauppakamari ICC, Suomen rittäjät ja Kaupan Liitto – hyvästä yhteistyöstä.

Team Finland -terveisin,



Alexander Stubb

Eurooppa- ja ulkomaankauppaministeri

Lyhennelmä

Ulkoasiainministeriö teki syksyllä 2012 kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyn, jossa kartoitettiin yritysten kansainvälistymistä ja kaupan sekä investointien esteitä. Kysely toteutettiin osana Team Finland -konseptia yhteistyössä työ- ja elinkeinoministeriön, Finpron, Elinkeinoelämän keskusliitto EK:n, Keskuskauppakamarin, Kansainvälisen kauppakamari ICC:n, Suomen Yrittäjien ja Kaupan liiton kanssa. Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyyn vastasi noin 600 yritystä, jotka kattavat valtaosan Suomen ulkomaankaupasta. Tämän selvityksen ensimmäisessä osassa analysoidaan yritysten kyselyssä antamia vastauksia ja kehitysehdotuksia sekä kerrotaan toimenpiteistä, joihin vastausten osalta on jo ryhdytty. Selvityksen toinen osa esittelee erilaisia yritysten kansainvälistymistä tukevia palveluja.

Suomalaisyrietykset ovat yhä kiinnostuneita ”perinteisistä vientimarkkinoista”. Vientimarkkinakiinnostuksen kärjessä ovat Suomen perinteisesti suurimmat kauppakumppanit Venäjä, Ruotsi, Kiina, Yhdysvallat, Saksa, Norja, Japani, Intia, Iso-Britannia ja Ukraina. Tämän kyselyn perusteella Suomen kauppaa Japanin, Intian ja Ukrainan kanssa olisi mahdollista lisätä, sillä näiden maiden sijoittuminen vientimarkkinakiinnostuksen kohteita kysyttäessä oli korkeampi kuin maiden sijoittuminen Suomen vientitilastojen valossa.

Yrietykset pitävät julkisesti tarjottuja kansainvälistymispalveluja tärkeinä ja korostavat, että niiden kansainvälistymiselle ja toiminnalle maailmalla tulee luoda hyvät toimintaedellytykset. Saatua palvelua pidetään pääsääntöisesti asiantuntevana, mutta yrietykset antavat myös runsaasti kehitysehdotuksia. Keskeisin toive on se, että palvelut saataisiin yhdeltä luukulta. Kyselyn mukaan palveluista tarpeellisimmaksi koetaan verkostoitumispalvelut, liiketoimintaympäristön seuraaminen ja erilaisten promootiotilaisuuksien järjestäminen. Yrietykset toivovat myös kaupanesteiden poistamista erityisesti haastavilla markkinoilla. Yrietysten kehitystoiveet otetaan huomioon ja niitä hyödynnetään myös jatkossa Team Finland -toiminnan kehittämisessä. Esimerkiksi yhden luukun tai pikemminkin ensimmäisen luukun -periaatteen toteuttaminen on yksi Team Finlandin perustavoitteita.

Viennin- ja kansainvälistymisen edistämismatkoja (VKE-matkat) pidetään yleisesti hyödyllisinä. Niitä toivotaan erityisesti Venäjälle, Kiinaan, Yhdysvaltoihin ja Intiaan. Näiden lisäksi toivomuslistan kärjessä ovat muun muassa Japani, Ruotsi, Saksa, Norja, Brasilia ja Puola. Toivelistasta on melko yhtenevä Finpron aikaisemmin yrityksiltä saamien toiveiden kanssa. Japani kuitenkin sijoittuu aikaisempaa korkeammalle. VKE-matkoilta toivotaan erityisesti sitä, että valtiovallan toimesta tarjotaan mahdollisuuksia tavata sellaisia kohdemaan viranomaisia ja yrityskontakteja, joiden kanssa yksittäisten yritysten on hankala saada tapaamisia järjestymään. Keskeisimpänä kehitysideoana yrietykset ehdottavat vielä enemmän tietyille sektoreille tai yritysryppäille erikseen räätälöityjä VKE-matkoja. Yrietysten toiveet otetaan mahdollisuuksien mukaan huomioon VKE-matkoja suunniteltaessa. Matkoille valmistautumista ja matkojen tuloksellisuuden seuranta kehitetään erityisessä viennin-edistämismatkojen kehittämisryhmässä.

Yrietysten näkemykset vienninrahoituksen toimivuudesta jakaantuvat kahtia. Osa yrityksistä on tyytyväisiä vienninrahoituksen toimivuuteen. Osa puolestaan katsoo, että rahoitusta ei ole saatavilla tai että sen hakeminen on byrokraattista, joustamatonta ja kallista. Oikean rahoitusinstrumentin löytäminen voi olla varsinkin pk-yrityksille hankalaa, ja ne toivovat lisää tietoa eri vaihtoehdoista ja mahdollisuuksista. Kyselyssä saatujen vastausten perusteella kansainvälistymiseen ja vienninrahoitukseen liittyvää kehitystyötä, viestintää ja

koulutusta tarvitaan lisää. Yritysten rahoitusta koskevat kysymykset ja toiveet on toimitettu vastuuviranomaisten sekä rahoitusta ja takauksia myöntävien toimijoiden analysoitavaksi. Useisiin yrityksiin on jo oltu yhteydessä sekä keskusteltu kehitysehdotuksista ja ongelmista.

Suomalaisyrietykset ilmoittivat kyselyssä yhteensä noin 1400 kaupan ja investointien esteitä. Vastausten perusteella näyttää siltä, että esteiden määrä on yleisesti lisääntynyt. Suomalaisyrietysten ilmoittamista esteistä suurin osa, noin 86 prosenttia, on tavaroiden ja palvelujen vientikaupassa. Tuontikauppaan liittyvien esteiden osuus on vain noin 14 prosenttia, mikä on aiempaa vähemmän. Ilmoitetut esteet ovat yhä suurelta osin tavaroiden vientiin ja tuontiin liittyviä ongelmia. Palvelujen tarjontaa koskevien ongelmien määrä on kuitenkin lisääntynyt, missä näkyy se, että palvelut ovat osa yhä useamman suomalaisyrietyksen toimintaa. Investointien esteitä ei juurikaan raportoitu.

Suomalaisyrietysten kohtaamista kaupan ja investointien esteistä noin 30 prosenttia liittyy Venäjän-kauppaan. Tähän vaikuttaa luonnollisesti osittain se, että Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani. Venäjän-kaupan esteiden osuus on pysynyt kutakuinkin samana kuin ennen kyselyä. Seuraavaksi eniten suomalaisyrietykset kohtaavat ongelmia EU:n sisämarkkinoilla. EU:n sisämarkkinat ovat taloudellisesti Suomelle tärkeitä ja kaikkiaan noin 53 prosenttia Suomen ulkomaankaupasta käydään EU:n alueelta. Kyselyn perusteella ongelmallisinta alue EU:n sisämarkkinoilla on julkiset hankinnat ja EU:n hankintalainsäädäntö yleisesti. Julkisten hankintojen lisäksi suurimpina yksittäisinä ryhminä erottuvat tuotelainsäädäntöön sekä erilaiset veroihin ja verotukseen liittyvät ongelmat. Noin kymmenen prosenttia ilmoitetuista esteistä koskee Kiinan-kauppaa. Kiinaan kohdistuvien esteiden määrä on hienoisessa, mutta ei merkittävässä, kasvussa. Kiinan jälkeen ongelmia kohdetaan eniten kaupassa Brasilian, Intian ja Yhdysvaltain kanssa.

Yleisten, ei mihinkään tiettyyn maahan tai alueeseen liittyvien esteiden määrä on lisääntynyt suuresti. Tällaisina maailmanlaajuisina huolina yritykset pitävät teollis- ja tekijänoikeuksien turvaamiseen sekä julkisiin hankintoihin liittyviä ongelmia.

Kaikki yritysten esille nostamat kaupan- ja investointien esteet on analysoitu ulkoasiainministeriössä sekä työ- ja elinkeinoministeriössä. Yrityksiltä on pyydetty tarvittaessa lisätietoja tapausten jatkokäsittelyä varten. Suuri osa yritysten ilmoittamista ongelmista on jo nostettu esiin joko kahdenvälisesti Suomen ja kohdemaan kanssa ja/tai yhdessä Euroopan komission ja muiden jäsenmaiden kanssa osana EU:n yhteistä kauppapolitiikkaa esimerkiksi Maailman kauppajärjestö WTO:ssa tai kahdenvälisesti EU:n ja kohdemaan välillä. Esimerkiksi EU:n vapaakauppaneuvottelut antavat hyvän mahdollisuuden suomalaisyrietysten esteiden poistamiseen, ja siksi yritysten vastauksia hyödynnetäänkin laadittaessa Suomen neuvottelukantoja.

Team Finland verkossa:

<http://team.finland.fi/>

Taloudellisten ulkosuhteiden ohjelma:

http://valtioneuvosto.fi/tiedostot/julkinen/periaatepaatokset/2012/taloudelliset_ulkosuhteet/fi.pdf

Lisätietoa kansainvälistymis- ja kaupanesteselvityksestä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351 133

Sisällys

| | |
|--|-----------|
| Alkusanat | 3 |
| Lyhennelmä | 5 |
| Johdanto | 9 |
| OSA I | 11 |
| Kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys 2013 | |
| 1 Vientimarkkinakiinnostus | 11 |
| 2 Kansainvälistymispalvelut | 13 |
| 3 Viennin ja kansainvälistymisen edistämismatkat (VKE-matkat) | 17 |
| 4 Rahoitus | 19 |
| 5 Yleiskatsaus raportoituihin kaupanesteisiin | 21 |
| 5.1 Kaupanesteet ongelmatyypeittäin | 22 |
| 5.2 Kaupanesteet sektoreittain | 23 |
| 5.3 Julkiset hankinnat | 23 |
| 5.4 Henkilöiden liikkuvuus | 25 |
| 5.5 Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 26 |
| 5.6 Kotimaisuusvaatimukset | 27 |
| 5.7 Palvelut | 28 |
| 6 Esteet maittain | 29 |
| 6.1 Ulkomarkkinat | 29 |
| 6.1.1 Venäjä | 29 |
| 6.1.2 Kiina | 32 |
| 6.1.3 Brasilia | 34 |
| 6.1.4 Intia | 36 |
| 6.1.5 Yhdysvallat | 37 |
| 6.1.6 Ukraina | 39 |
| 6.2 Muut taloudellisesti merkittävät EU:n ulkopuoliset maat ja alueet | 40 |
| 6.2.1 Argentiina | 40 |
| 6.2.2 Japani | 41 |
| 6.2.3 Etelä-Korea | 41 |
| 6.2.4 Kazakstan | 42 |
| 6.2.5 Kanada | 42 |
| 6.2.6 Turkki | 42 |
| 6.2.7 Pohjois-Afrikka ja Lähi-itä | 43 |
| 6.2.8 Kaakkois-Aasian maiden yhteistyöjärjestö ASEAN | 44 |
| 6.2.9 Latinalainen Amerikka | 45 |
| 6.2.10 Afrikka | 45 |
| 7 Euroopan unionin sisämarkkinat | 47 |
| 7.1 Euroopan unionin sisämarkkinat | 47 |
| 7.2 Suomi | 49 |

| | |
|---|-----------|
| OSA II | 51 |
| Yritysten kansainvälistymistä tukevat palvelut | |
| 1 Viennin ja kansainvälistymisen edistämismatkat ja tapahtumat | 51 |
| 2 Viennin ja kansainvälistymisen rahoitus | 51 |
| 3 Verkostoituminen ja promootiopalvelut ulkomailla | 52 |
| 4 Ulkomaille suuntautuvien investointien edistäminen ja suojaaminen | 52 |
| 5 Kaupanesteiden poistaminen vaikuttamalla ulkomaiseen toimintaympäristöön | 53 |
| 5.1 Suomen suorat kontaktit kaupanesteiden poistamistyössä | 53 |
| 5.2 Kaupanesteiden poistaminen Maailman kauppajärjestö WTO:ssa | 53 |
| 5.3 EU:n vapaakauppasopimukset | 54 |
| 5.4 EU:n markkinoillepääsystrategia | 55 |
| 5.5 EU:n kaupanesteasetus (Trade Barriers Regulation) | 55 |
| 5.6 EU:n tarjoamia välineitä sisämarkkinoilla kohdattuja esteitä vastaan | 55 |
| 5.6.1 Ongelmanratkaisupalvelu SOLVIT | 55 |
| 5.6.2 Kansallisen tuotelainsäädännön ilmoitusmenettely Euroopan unionissa | 55 |
| 5.6.3 Tuoteyhteyspiste (Product Contact Point) | 56 |
| 5.6.4 Palveludirektiivin keskitetty asiointipiste (Point of Single Contact) | 56 |
| 5.6.5 Enterprise Europe Network | 56 |
| 5.6.6 EURES | 57 |
| 5.6.7 EURAXESS | 57 |
| 5.6.8 Vetoamus Euroopan parlamentille ja kantelu komissiolle | 57 |
| 5.6.9 Euroopan unionin tuomioistuin, kanteet ja ennakkoratkaisut | 58 |
| Liitteet | 59 |

Johdanto

Ulkoasiainministeriö teki syksyllä 2012 kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyn, jossa kartoitettiin yritysten kansainvälistymistä sekä kaupan ja investointien esteitä. Kysely toteutettiin osana Team Finland -konseptia yhteistyössä työ- ja elinkeinoministeriön, Finpron, Elinkeinoelämän keskusliitto EK:n, Keskuskauppakamarin, Kansainvälisen kauppakamari ICC:n, Suomen Yrittäjien ja Kaupan liiton kanssa. Luettavanasi on nyt ulkoasiainministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön yhteistyössä laatima selvitys, jonka ensimmäisessä osassa analysoidaan yritysten vastauksia ja kehitysehdotuksia sekä kerrotaan toimenpiteistä, joihin on jo ryhdytty. Selvityksen toinen osa esittelee erilaisia yritysten kansainvälistymistä tukevia palveluja.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekysely lähetettiin elokuussa 2012 postitse yli 7 000:lle ulkomaankauppaa käyväälle yritykselle. Tämän lisäksi sitä jaettiin Team Finland -päivien yhteydessä Finlandia-talolla 10.9.2012. Suomen edustustot välittivät myös tehokkaasti kyselyä suomalaisille yrityskontakteilleen kohdemaissaan.

Kyselyyn vastasi noin 600 yritystä, joista noin 500 käytti vastauslomaketta. Näiden lisäksi haastateltiin erikseen noin sata yritystä. Vastauksista 34 prosenttia tuli mikroyrityksiltä, 33 prosenttia pieniltä yrityksiltä, 21 prosenttia keskisuurilta ja 12 prosenttia suurilta yrityksiltä. Yritykset edustivat laajalti eri teollisuuden ja palveluiden aloja ja olivat eri puolilta Suomea ja kattavat valtaosan Suomen ulkomaankaupasta.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekysely on laatuaan ensimmäinen. Samat toimijat ovat aikaisemmin kartoittaneet yritysten kaupanesteitä, viimeksi vuonna 2009.

Team Finland verkossa:

<http://team.finland.fi/>

Taloudellisten ulkosuhteiden ohjelma:

http://valtioneuvosto.fi/tiedostot/julkinen/periaatepaatokset/2012/taloudelliset_ulkosuhteet.fi.pdf

Lisätietoa kansainvälistymis- ja kaupanesteselvityksestä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351 133

Kansainvälistymis- ja kaupanesteselvityksen tekstin ovat toimittaneet Mikko Nieminen ja Heli Siikaluoma ulkoasiainministeriöstä ja Akseli Koskela ja Leila Vilhunen työ- ja elinkeinoministeriöstä.

Selvityksen laatimiseen ovat osallistuneet myös seuraavat henkilöt ulkoasiainministeriössä sekä työ- ja elinkeinoministeriössä: Marjut Akola, Johanna Ala-Nikkola, Päivi Blinnikka, Niina Blomberg, Charlotta Falenius, Helena Häkäri, Tiina Ingman, Saara Kalin, Oskar Kass, Raila Kehälinna, Severi Keinänen, Sari Laaksonen, Petri Lehto, Juuso Moisander, Anne Mutanen, Eeva Nyman, Mary-Anne Nojonen, Sara Ohls, Kari Parkkonen, Lauri Pullola, Eve-liina Saarinen, Juha Savolainen, Kimmo Sinivuoro, Fanni Vesänen, Kent Wilska ja Pirjo Vira.

OSA I

Kansainvälistymis- ja kaupanesteselvitys 2013

1 Vientimarkkinakiinnostus

Pyysimme yrityksiä kertomaan, mistä vientimarkkinoista he tällä hetkellä ovat kiinnostuneita. Yhteensä 415 yritystä vastasi kysymykseen, ja melko odotetusti vientimarkkinakiinnostus kohdistuu lähimarkkinoille sekä suurimpien kauppakumppaniemme markkinoille. Kolmen kärki kiinnostuksen kohteissa on *Venäjä*, *Ruotsi* ja *Kiina*. Näiden perässä seuraavat *Saksa* ja *Yhdysvallat*. Nousevana trendinä näkyy myös huomattava maailmanlaajuisesti aktiivinen born global -yritysten joukko, jonka kotimarkkinana on koko maailma. Nämä yritykset toimivat pääasiallisesti eri palvelusektoreilla.

”Oikeastaan born globalina olemme kiinnostuneita kaikista markkinoista”

Alueellinen vientimarkkinakiinnostus

Alueellisesti Eurooppaa pidetään kiinnostavimpana vientimarkkina-alueena, ja se keräsi yli puolet vastauksista. Euroopan jälkeen seuraavat Aasia, Pohjois-Amerikka ja Etelä-Amerikka. Pohjois-Afrikkaa lukuun ottamatta Afrikka ja Oseania eivät herätä suurta kiinnostusta.

Maakohtaisesti Euroopassa yritysten keskuudessa ehdottomasti suosituimmaksi vientimarkkinakohteeksi nousee *Venäjä* ja siellä erityisesti Suomen lähialueet, Pietarin alue sekä Moskova. Yritykset pitävät Suomen lähialueita Venäjällä porttina itään. Useat yritykset kokevat Pietarin alueen kotimarkkinakseen. Venäjän jälkeen Euroopassa kiinnostavimmiksi maiksi koetaan *Ruotsi*, *Norja* ja *Saksa*. Näiden lisäksi Baltia, muut kuin jo edellä mainitut EU-maat ja IVY-maat koetaan mielenkiintoisiksi vientimarkkinoiksi.

Aasiassa kiinnostusta herättää eritoten *Kiina*, johon kohdistui noin viidesosa kaikista alueen vastauksista. Kiinan perässä seuraavat *Japani*, *Intia*, *Etelä-Korea*, *Kazakstan* ja *Turkki*. Aasian alueella painotus on Itä- ja Kaakkois-Aasiassa, sekä Lähi-idässä ja Persianlahden alueella.

Amerikoiden kohdalla kiinnostuksen kärjessä on *Yhdysvallat*, joka vei kolmasosan kaikista Amerikan mantereiden vastauksista. Yhdysvaltain jälkeen kiinnostavat *Brasilia*, *Kanada* ja *Chile*. Alueellisesti Etelä- ja Väli-Amerikkaan ei kohdistu suurta kiinnostusta.

Afrikasta ja Oseaniasta ei Pohjois-Afrikkaa lukuun ottamatta olla kovin kiinnostuneita. Yksittäisistä maista kiinnostavimmiksi kuitenkin koetaan *Etelä-Afrikan tasavalta*, *Tansania*, *Australia*, *Egypti* ja *Tunisia*. Alueellisesti Pohjois-Afrikkaa pidetään houkuttelevimpana, vaikkakaan yksittäiset maat eivät saaneet paljon vastauksia.

Maakohtainen vientimarkkinakiinnostus

Maakohtainen vientimarkkinakiinnostus näyttäisi mukailevan melko hyvin vuoden 2012 tavarakaupan tilastoja eli yritysten kyselyssä ilmoittamat kiinnostuksen kohteet ovat suunnilleen samat kuin maat, joiden kanssa kauppa jo käydään. Tullin kokoaman tilaston mukaisesti Suomen suurimmat kauppakumppanit olivat Venäjä, Saksa, Ruotsi, Kiina, Alankomaat, Yhdysvallat, Iso-Britannia ja Norja. Euroopan unionin osuus Suomen ulkomaankaupasta on noin puolet.

Suurista kauppakumppaneista Yhdysvallat, Venäjä ja Norja kasvattivat viime vuonna osuoksiaan Suomen viennistä, kun taas vienti Ruotsiin ja Saksaan väheni. Tuonnin kasvumaita olivat Kiina, Norja, Alankomaat ja Ruotsi. Tuonti Venäjältä ja Yhdysvalloista sen sijaan kääntyi laskuun.

Yritysten vastausten perusteella näyttäisi siltä, että Japaniin, Intiaan ja Ukrainaan voisi olla enemmän kiinnostusta, kuin tämänhetkiset kauppatilastot antavat olettaa.

Tavarakaupan 20 suurinta kauppakumppania löytyvät liitteestä 1 ja yritysten kaikki vientimarkkinakiinnostuksen kohteet löytyvät liitteestä 2.

Taulukko 1. Vientimarkkinakiinnostus maittain TOP 10 (N= 415)

| # | Maa | Osuus kiinnostuksesta | Osuus kokonaistavaravaihdosta (sija) |
|----|---------------|-----------------------|--------------------------------------|
| 1 | Venäjä | 46 % | 14 % (1.) |
| 2 | Ruotsi | 16 % | 10,8 % (3.) |
| 3 | Kiina | 15 % | 6,2 % (4.) |
| 4 | Yhdysvallat | 10 % | 4,8 % (6.) |
| 5 | Saksa | 9 % | 10,8 % (2.) |
| 6 | Norja | 7 % | 3,4 % (8.) |
| 7 | Japani | 6 % | 1,6 % (15.) |
| 8 | Intia | 5 % | 0,7 % (25.) |
| 9 | Iso-Britannia | 4 % | 4,0 % (7.) |
| 10 | Ukraina | 4 % | 0,4 % (33.) |

2 Kansainvälistymispalvelut

Pyysimme yrityksiä kertomaan, millaisia julkisia kansainvälistymispalveluja niiden käytössä tulisi olla. Yhteensä 378 yritystä vastasi kysymykseemme. Vastauksissaan yritykset korostavat yleisesti sitä, että yritysten kansainvälistymiselle ja toiminnalle maailmalla tulee luoda hyvät edellytykset.

Yritykset pitävät Suomen edustustoverkon kattavuutta ja Finpron toimistojen lukumäärää maailmalla hyvänä. Suomen ulkomaanedustustot 72 maassa ja 69 Finpron toimistoa kattavatkin suuren osan suomalaisyritysten päämarkkina-alueista. Yritykset katsovat myös, että edustustoissa ja Finprossa heitä palvelevat henkilöt ovat useimmiten hyvin asiantuntevia.

Yritykset muistuttivat, että kansainvälistyminen alkaa usein jo alueellisesta Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksesta (ELY). Näihin on nimetty Team Finland -koordinaattorit, jotka auttavat yrityksiä kansainvälistymisen alkutaipaleella. Koordinaattorien yhteystiedot löytyvät liitteestä 3. Erityisesti pienet yritykset korostivat ELY-keskusten roolia ja pitivät niissä tarjottavia palveluja hyvinä ja tarpeellisina.

”Toivoisimme aloittelevan yrittäjän kansainvälistymispalveluita, jotka olisivat kohtuuhintaisia, käytännönläheisiä ja ”yhden luukun -periaatteella” toimivia. Kansainvälistymispalveluissa tulisi olla enemmän toimijoita ja vähemmän suunnittelijoita ja kartoittajia. Myös yrittäjän pyyntöön saada apua kansainvälistymisessä tulisi palvelutarjoajien reagoida mahdollisimman nopeasti, eikä siirtää asiaa seuraavalle ja seuraavalle taholle tai kertoa yrittäjälle muuta palvelua, johon hänen tulee olla yhteydessä.”

”Kansainvälistymisen rahoittamiseksi aloitteleva yrittäjä tarvitsee usein taloudellista tukea. Tukimuotoja on erilaisia ja jokaista tukea haetaan eri organisaatiosta, eri tavalla. Eri tuista ja niiden hakemisesta on aloittelevan yrittäjän mahdotonta selviytyä itsenäisesti. Tukien hakeminen on byrokraattista, käsittely on hidasta viranomaisten taholta ja maksatus tapahtuu pitkällä viiveellä.”

Julkiset palvelut koetaan jossain määrin byrokraattisiksi. Yritykset haluavat helpompaa asiointia ja mahdollisuutta saada palvelut ”yhdeltä luukulta”. Tämän lisäksi yritykset toivovat enemmän joustavuutta ja yritysten yksityiskohtaisiin tarpeisiin räätälöityjä palveluja.

”Kysymyksen asettelussa mainitut asiat ja palvelut ovat kaikki tuiki tarpeellisia kansainvälistymisen eri vaiheissa. Pk-yrityksenä toivomme, että kansainvälistymisapua suunnattaisiin enemmän pienempiin yrityksiin. Niiden viennin alkuponnisteluja tulisi avittaa myös rahallisesti. Yritysten kansainvälistyminen ei enää useinkaan noudata vanhaa kaavaa eli ensin menestyään Suomessa, sitten Ruotsissa, Euroopassa ja niin edespäin. Sen jälkeen yrityksen kyky ja koko mahdollistavatkin sitten laajemman kansainvälistymisen. Näin ei ole enää.”

”Oma yrityksemme tuottaa tietopalveluja, jotka näkyvät loppukäyttäjille mobiilisovelluksina ja web-palveluina. Olemme siis born global -yritys. Kansainvälistyminen edellyttää kuitenkin isompiin toimijoihin verrattuna kovaa panostusta. Tämän born global -vaiheen muuttamiseksi grown global -vaiheeksi tarvitaan pk-yritykselle sopivia työkaluja. Maailmalla voisi olla esimerkiksi julkisesti Suomen viranomaisten tarjoamia fyysisiä toimitiloja, joita pienet yritykset voisivat hyödyntää yhdessä paikallisen kumppanin kanssa.”

Millaisia konkreettisia kansainvälistymispalveluja yritykset toivoivat?

Yritykset toivovat ehdottomasti eniten *verkostoitumispalveluita*. Niiden lisäksi toivottiin *liiketoimintaympäristön seuraamista* ja *promootiotilaisuuksia*. Markkinatutkimuksia, yrityksen paikallisen läsnäolon perustamiseen liittyviä palveluita ja kaupan- ja investointiesteiden poistoa toivotaan hieman vähemmän, mutta on mahdollista, että nämä kohdat koskettavat suoraan harvempia yrityksiä. Annettujen vaihtoehtojen lisäksi useat yritykset toivat esiin huolensa liittyen rahoitukseen ja luotonantoon. Pieni joukko yrityksiä ilmaisi kiitollisuutensa nykyisistä palveluista.

Taulukko 2. Kansainvälistymispalvelut

| Verkostoitumispalvelut | Liiketoimintaympäristön seuraaminen | Promootiotilaisuudet | Markkinatutkimukset | Kaupan ja investointiesteiden poistaminen | Läsnäolon perustamiseen liittyvät palvelut | Rahoitus | Nykyiset palvelut hyviä | Muut |
|------------------------|-------------------------------------|----------------------|---------------------|---|--|----------|-------------------------|------|
| 133 | 91 | 84 | 68 | 64 | 63 | 27 | 26 | 128 |

Finpron ja Suomen ulkomaanedustustojen toivotaan toimivan aktiivisina *verkostoitumista edistävinä ovenavaajina* kohdemaiden viranomaisten ja yritysten suuntaan. Niiden apua toivotaan myös kumppanin löytämiseksi paikallisesta yritys kentästä. Edustustojen toivotaan tukevan yrityksiä näiden ongelmatilanteissa kohdemaissa.

”Edustustojen apu on tärkeää ostajakontaktien luomisessa myös kulttuurialan palvelusektorilla. Kulttuuripalveluiden, kuten elävän musiikin, paketoiminen osaksi muiden vientialojen vientimatkoja on tärkeää: Tämä parantaisi ostajaosaamista ja laajentaisi kulttuuripalveluiden ulkomaista ostajakuntaa.”

Toiseksi eniten yritykset toivovat valtiovallalta aktiivista *liiketoimintaympäristön seuraamista kohdealueilla*. Toiveissa on erityisesti lainsäädännön tuntemus ja yritystoimintaan liittyvien lakimuutosten ennakointi. Esimerkeissä toivotaan muun muassa mahdollisuutta asiakasyritysten luottotietojen tarkastuksiin ulkomailla ja lainsäädäntöhankkeiden seuraamista nopeasti kehittyvien toimialojen (esimerkiksi informaatioteknologia- ja elintarviketeollisuus) kohdalla. Finpron raporttien toivotaan olevan pienille yrityksille isoja yrityksiä edullisempia tai joissain tapauksissa jopa ilmaisia.

Kolmanneksi eniten yritykset toivovat apua *promootiotilaisuuksien järjestämisessä*. Näitä pidetään tärkeänä erityisesti siksi, että ne kokoavat paikalle esimerkiksi paikallisia avainpäättäjiä, asiakasyrityksiä ja paikallista mediaa. Yritykset ovat myös sitä mieltä, että Finpron ja edustustojen toimitilat ja niiden henkilökunta voisivat toimia tehokkaammin näyttämönä suomalaisille tuotteille. Esimerkkinä nostettiin esille edustustojen kalusteet, astiastot tai vaikkapa terrassimateriaalit. Näin jokainen tilaisuus, joka tiloissa pidetään, olisi oma pieni Suomi-promootionsa.

”Kaikki mahdolliset markkinointi- ja verkostoitumiskanavat kiinnostavat. Mielestäni tällä hetkellä vaihtoehtoja ei ole paljonkaan käytössä pk-yrityksille. Saksan messuilla, jotka ovat monella alalla Euroopan johtavia messuja, on maille ja maanosille omia messualueita, joissa on pieniä messuosastoja yrityksille. Esimerkiksi Automechanica-messuilla on tällainen järjestely ja siellä on useat maat esillä. Uskon, että monet vientiä rakentavat pk-yritykset olisivat kiinnostuneita lähtemään mukaan tällaisille ”Suomi-osastoille”. Ainakin me. Promootiotilaisuudet ovat hyviä, jos niihin saadaan tärkeitä päättäjät koolle. Messuilla päättäjät ovat jo muutenkin hakemassa uusia liikekumppaneita ja tapaamassa vanhoja.”

Markkinatutkimuksia eri kohdealueista toivotaan jonkin verran. Osa varsinkin pienemmistä yrityksistä kokee Finpron tämänhetkisen tarjonnan kalliiksi. Markkinatutkimuksien toivotaan olevan pienemmille yrityksille halvempia tai jopa ilmaisia. Paikallisen läsnäolon perustamispalveluita toivotaan myös jonkin verran. Usein isot yritykset pystyvät helpommin siirtymään uusille markkinoille, mutta pienet valmistavan teollisuuden yritykset kaipaavat lähetystön ja Finpron apua.

Yritykset kokevat, että erityisesti joillakin markkina-alueilla Suomen viranomaisilla ja edustustoilla on tärkeä rooli *kaupanesteiden poistamisessa*. Näin on erityisesti niillä markkinoilla, joissa yritykset kertovat olevan eniten kaupanesteitä (muun muassa Venäjä, Kiina, Brasilia, Intia ja Yhdysvallat).

Varsinkin pk-yritykset nostivat esiin *rahoituspalvelujen haasteita*. Yritykset kokevat, ettei pk-yrityksille löydy sopivia rahoitusvaihtoehtoja. Yritykset toivovat ratkaisuja myös pienten yritysten ongelmiin ja riskirahoitusvaihtoehtoja myös uusille yrityksille. (rahoituksesta enemmän luvussa 4.)

”Meillä suurin este kansainvälistymiselle on rahoituksen järjestäminen. Emme ole saaneet mitään ulkopuolista rahoitusta tuotekehitysprojektin jälkeen (siihen saimme tukea Tekesiltä ja lainaa pankista). Nyt meillä on erinomainen tuote, jolle olemme saaneet Suomen markkinoilta tosi hyvän vastaanoton, mutta meillä ei ole taloudellisia resursseja lähteä viemään tuotetta Eurooppaan, koska Euroopassa meillä on vastassa samat kilpailijat kuin Suomesakin. Jos olisi jotain keinoja saada rahoitusta, niin meillä olisi tosi hyvät mahdollisuudet lähteä kehittämään isosti ohjelmistotuotteemme vientiä. Gaselliyrityksen rakentamisen edellytykset olisivat muutenkin kasassa. Mutta nyt kun rahoitusta ei ole, ei auta kuin kerätä tulo-rahoituksesta tarpeeksi rahaa kassaan, jotta vientiä voisi alkaa hiljalleen kehittää. Pitää vain toivoa, etteivät kilpailijat aja ohi sitä odotellessa.”

Yritysten toiveista ja kehitysehdotuksista on keskusteltu relevanttien Team Finland –toimijoiden kesken ja niitä hyödynnetään myös jatkossa Team Finland -toimintamallin toteutuksessa. Esimerkiksi yhden luukun tai pikemminkin ensimmäisen luukun periaatteen toteuttaminen on yksi Team Finland -toiminnan perustavoite.

3 Viennin ja kansainvälistymisen edistämismatkat (VKE-matkat)

VKE-matkatoiveistaan ilmoitti yhteensä 265 yritystä. Matkatoiveita ilmoitettiin yhteensä 663 kappaletta. Venäjä nousee ehdottomasti suosituimmaksi matkakohteeksi. Tämän jälkeen kärkeen pääsevät Kiina, Yhdysvallat, Intia, Japani, Ruotsi ja Saksa.

Maanosittain tarkasteltuna Eurooppa ja Aasia ovat suosituimmat. Loppujen kohdalla Afrikka ja Amerikat ovat melko tasoissa ja Oseania on toiveissa peränpitäjänä.

Euroopassa VKE-matkoja toivotaan perinteisiin vientimaihin Venäjälle, Ruotsiin, Saksaan, Norjaan ja Isoon-Britanniaan. Matkoja toivotaan näiden lisäksi erityisesti Ukrainaan ja Puolaan. Venäjän kohdalla kiinnostavat erityisesti lähimarkkinat (Leningradin alue, Pietari, Karjala ja Moskova).

Aasiassa kiinnostus kohdistuu erityisesti Itä- ja Kaakkois-Aasiaan sekä Lähi-itään. Yksittäisistä maista kiinnostus kohdistuu erityisesti perinteisille vientimarkkinoille Kiinaan ja Intiaan sekä kiinnostustaan erityisesti lisänneeseen Japaniin. Persianlahden alueen kiinnostus on nousussa.

Yritykset ovat kohtalaisen kiinnostuneita VKE-matkoista Pohjois- ja Etelä-Amerikkaan. Kiinnostusta herättävät erityisesti Yhdysvallat, Kanada ja Brasilia. Myös Afrikka kiinnostaa jonkin verran. Siellä yritykset toivovat matkoja erityisesti Etelä-Afrikan tasavaltaan, Nigeriaan ja Pohjois-Afrikan maihin.

Taulukko 3. VKE-matkojen TOP 10 (N= 265)

| # | Maa | Osuus (kappaletta) |
|----|-------------|--------------------|
| 1 | Venäjä | 39 % (102 kpl) |
| 2 | Kiina | 20 % (52 kpl) |
| 3 | Yhdysvallat | 10 % (27 kpl) |
| 4 | Intia | 8 % (22 kpl) |
| 5 | Japani | 7 % (19 kpl) |
| 6 | Ruotsi | 7 % (18 kpl) |
| 7 | Saksa | 7 % (17 kpl) |
| 8 | Norja | 6 % (16 kpl) |
| 9 | Brasilia | 6 % (15 kpl) |
| 10 | Puola | 5 % (12 kpl) |

VKE-matkoilla toivotaan mahdollisuuksien mukaan keskittymistä tietyille toimialoille (esimerkiksi terveysteknologiaan tai designiin ja muihin luoviin aloihin), jolloin matkojen ohjelmaa olisi helpompi rakentaa ja tavoiteltava kohdeyleisö saataisiin paremmin paikalle.

”Alakohtaiset messut eri maissa keräävät yleensä todelliset toimijat yhteen. Niiden yhteydessä ministeritason statuksella olisi saavutettavissa vähintäänkin järjestävän maan viranomaisten huomio.”

Yritykset, jotka eivät ole kiinnostuneita VKE-matkoista kertovat, että matkat ovat liian kalliita eivätkä ne välttämättä palvele pienten yritysten tarpeita. Matkoista kommentoitiin myös, että ryhmät ovat liian yleisiä ja että sektorikohtaisia matkoja voisi olla enemmän. Vaikka sektorikohtaisia matkoja on viime aikoina järjestetty enemmän (esimerkiksi kulttuuri ja ruoka), ei oman sektorin matkoja ole vielä kaikille löytynyt valikoimasta. Pk-yritykset myös kokevat, että VKE-matkoilla pääpaino on suurten yritysten intresseissä.

”En näe matkoja yleisellä agendalla tarkoituksenmukaisiksi, mutta rahoittakaa ja järjestäkää yrityksen esittämiä matkoja ennakoon valittujen kohdeasiakkaiden luo, joissa olisi mukana maksutta ”isäntänä” henkilökuntaa Suomen suurlähetystöstä, Finprosta tms.”

Yritysten kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä esittämät VKE-matkatoiveet ovat yhte-
nevät esimerkiksi Finpron aiemmin tekemien kyselyjen kanssa. Japanin sijoittuminen suh-
teellisen korkealle on jossain määrin poikkeava aikaisempiin tuloksiin verrattuna. Yritysten
toiveet otetaan huomioon VKE-matkasuunnitelmissa.

4 Rahoitus

Pyysimme yrityksiä kertomaan *vienninrahoituksen toimivuudesta*. Kysymys jakaa yritysten mielipiteitä. Osa yrityksistä on tyytyväisiä vienninrahoituksen toimivuuteen. Osa katsoo, että rahoitusta ei ole saatavilla tai sen hakeminen on byrokraattista, joustamatonta ja kallista. Vastauksissa mainittuja toimijoita ovat muun muassa Finnvera, ELY-keskukset, Finnfund, Finnpartnership ja Tekes. Vastausten perusteella erityisesti *pk-yritykset tuntevat eri rahoitusinstrumentit varsin heikosti*. Lisäksi yritykset kokevat, *ettei vienninrahoituksesta saa tarpeeksi tietoa ja että kansainvälistymistuet ja -tukipalvelut ovat hajaantuneet eri tahoille*.

”Silloin kun instrumenteista on kokemusta, niin järjestelmä toimii hyvin. Kokematon pk-yritys voi kokea laitokset vaikeaksi lähestyä ja palvelutarjonnan sekavaksi. Järjestelmä kaipaa tietynlaista selkeytystä ja viestinnän ja palvelujen yksinkertaistamista maalaisjärjelle”

Useissa vastauksissa esiin nousevat pk-yritysten kokemukset, ettei heille ja kaikkein pienimmille projekteille (mainittu erityisesti alle yhden miljoonan euron projektit ja vientiluottot) ole tarjolla sopivia rahoituspalveluita. *Rahoituksen hakeminen koetaan monimutkaiseksi ja peruskulut liian korkeiksi*. Pk-yritysten rahoituksen yksinkertaistamista toivotaan.

”Toivomme yksinkertaista rahoitusmallia myös pienille yrityksille. Liika byrokratia jättää useasti pienet yritykset ulos koko ulkomaankaupasta, koska niiden resurssit (henkilöstön määrä) eivät riitä monimutkaisten prosessien hoitoon.”

Vastauksissa nousevat esiin myös start-up -yritykset ja se, ettei niille ole riittävää tukea tarjolla. Erityisesti vienninrahoitus ei toimi niiden kohdalla. Myös uuden riskirahatuotteen kehittämistä toivotaan erityisesti kasvaville firmoille. TEM-konsernin Kasvuväylähankkeen tukipäätösten käsittelyä kritisoidaan hitaaksi. Suurempien yritysten osalta ongelmaksi mainitaan, ettei tukea (rahoitusta) voi hakea ulkomaille rekisteröidyille tytäryhtiöille. Mikäli tytäryhtiö on rekisteröity Suomeen, rahoitusta voi hakea normaalisti.

Vakuusvaatimusten kireys nousee esiin useammassakin vastauksessa. Vakuuksien hakeminen koetaan työlääksi, aikaa vieväksi ja ”virkamieslähtöiseksi”. Muita kyselyssä esiin nousevia ongelmia ovat muun muassa rahoituspäätösten pankkisivonnaisuus sekä yleinen rahoituksen kalleus. Yleisesti toivotaan palvelujen selkeyttämistä, nopeampaa toimintaa sekä parempaa tiedonsaantia vientirahoituksesta.

Vastuuviranomaiset sekä rahoitusta ja takauksia myöntävät toimijat ovat tutustuneet yritysten vastauksiin, ja useisiin yrityksiin on jo oltu yhteydessä ja keskusteltu esille tuoduista kehitysehdotuksista ja ongelmista. Seuraavassa vastuuviranomaisten huomioita vastausten alustavan analyysin perusteella.

Valtion erityisrahoitusta sääntelevät sekä kotimaiset että kansainväliset säädökset ja sopimukset, kuten OECD:n vientiluottosopimus, EU:n valtiontukisäädökset ja niin sanottu takaustiedonanto, jotka asettavat vienninrahoitukselle reunaehdoja (muun muassa minimitakuumaksu, enimmäisluottoaika ja omavastuuosuus).

Valtion erityisrahoitusyhtiön Finnveran (ja sen tytäryhtiöiden) tarkoitus on paikata markkinapuutteita sekä tukea kasvua ja kansainvälistymistä. Tavoitteena on, että suomalaisilla viejillä olisi käytössään kansainvälisesti kilpailukykyinen vienninrahoitusjärjestelmä alati muuttuvassa toimintaympäristössä.

Finnvera myöntää yrityksille luottoja, takuita ja takauksia kotimaan toimintaan ja vientiin. Finnveran toiminnan tulee olla itsekannattavaa. Rahoitus on vastikkeellista, ja yhtiö jakaa riskiä muiden rahoittajien kanssa. Vientikauppojen rahoittaminen edellyttää aina, että järjestelyssä on mukana kaupallinen pankki. Pk-yrityksille saattaa olla vaikeaa löytää pankkirahoitusta yksittäiseen pienehköön vientikauppaan, jos rahoituksen transaktiokustannukset ovat liian korkeat suhteessa hankkeen kokoon. Rahoituksen hakuprosessiin kuuluvat tietyt vaiheet (tiedonkeruu ja -analysointi sekä riskiarviointi) riippumatta hankkeen koosta, mikä voi tuntua aloittavasta vientiyrityksestä raskaalta.

Hallituksen keväällä 2013 kehysriihessä julkistaman uuden *kasvurahoitusohjelman tavoitteena on vahvistaa pääomasijoitusmarkkinoita ja tukea pk-yritysten kasvua.* Kymmenvuotisessa kasvurahoitusohjelmassa on tarkoitus prosessoida vähintään puolet yksityistä pääomaa alkuvaiheen sijoituksiin sekä kasvuvaiheen sijoituksiin Tekesin ja Suomen Teollisuussijoitus Oy:n toiminnan kautta. Finnveran varhaisen vaiheen pääomasijoitustoiminta jatkuu vuoteen 2016 asti, kunnes Tekesin rahastomuotoinen pääomasijoitustoiminta vakiintuu. Suomen Teollisuussijoituksen hallinnoiman uuden Kasvurahastojen Rahasto II:n avulla olisi tarkoitus synnyttää noin kymmenen pääomarahastoa, jotka sijoittaisivat noin sataan yritykseen. On arvioitu, että sijoitusten ansiosta kohdeyrityksiin luotaisiin 6000 uutta työpaikkaa viiden vuoden aikana.

Erityisesti EU:n valtioneuvoston säädökset sekä Maailman kauppajärjestö WTO:n säännöt rajoittavat myös muiden valtion toimijoiden osallistumista yritysten kansainvälistymisen, markkinoinnin ja myynnin tukemiseen. Tämä vaikuttaa paljon esimerkiksi ELY-keskusten ja Tekesin toimintaan.

Yritysten kansainvälistymistä tuetaan esimerkiksi työ- ja elinkeinoministeriön sekä Hämeen ja Varsinais-Suomen ELY-keskusten yritysten yhteishankkeille myöntämällä *kansainvälistymisavustuksilla*, joita voi hakea vähintään neljän yrityksen rypäs. Avustusta voidaan käyttää suomalaisen vientitarjonnan ja suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekemiseen ulkomailla, uusilla markkina-alueilla, markkinaosuuksien laajentamiseen ja yritysten kansainvälistymistä tukeviin suomalaisten vientiyritysten yhteisiin vienninedistämistäpahtumiin.

Tekes edistää tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa. Tekesin kohdalla poikkeuksen EU-säädöksiin tekee nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus, jossa koko yhtiön liiketoiminta voi olla tuen piirissä. Lisäksi alkavan vaiheen yrityksille suunnattu julkinen pääomasijoitustoiminta siirtyy Tekesin vastuulle asteittain vuodesta 2014 lukien.

Yrityssuomi.fi -verkkopalvelu tuo jatkossa yritysten käyttöön uusia sähköisiä palveluja helpottamaan asiointia ja tiedonhallintaa TEM-konsernin eri toimijoiden kanssa. Lisäksi Team Finland –yhteistyö pyrkii tehostamaan yritysten kansainvälistymispalveluja eri hallinnonalojen välillä niin Suomessa kuin kohdemaassa.

Kyselyssä saatujen vastausten perusteella kansainvälistymiseen ja vienninrahoitukseen liittyvää kehitystyötä, viestintää ja koulutusta tarvitaan lisää. Finnveran vuonna 2012 käynnistämä *vientikaupan rahoitusohjelma toimii yhtenä koulutuksen välineenä.* TEM-konsernin *Kasvuväylä-hanke tarjoaa ”kasvuluotsin” avulla koordinoitusti räätälöityjä palveluja* ohjelmaan valituille nopeaa kasvua ja kansainvälistymistä hakeville pk-yrityksille. Pk-yritysten viennin ja kansainvälistymisen rahoitukseen liittyvät kysymykset tulisi kuitenkin ottaa vielä tarkempaan tarkasteluun. Erityisesti tulisi pohtia, miten viestintää ja koulutusta eri rahoitusmahdollisuuksista voitaisiin tehostaa ja yhtenäistää ja miten pienempien vientihankkeiden rahoitusta voitaisiin kehittää kansainvälisten ja kotimaisten säädösten puitteissa.

5 Yleiskatsaus raportoituihin kaupanesteisiin

Suomalaisyrietykset ilmoittivat kyselyssä yhteensä noin 1400 kaupan ja investointien esteitä. Vastausten perusteella näyttää siltä, että esteiden määrä on yleisesti lisääntynyt. Suomalaisyrietysten ilmoittamista esteistä suurin osa, noin 86 prosenttia, on tavaroiden ja palvelujen vientikaupassa. Tuontikauppaan liittyvien esteiden osuus on vain noin 14 prosenttia, mikä on aiempaa vähemmän. Ilmoitetut esteet ovat yhä suurelta osin tavaroiden vientiin tai tuontiin liittyviä ongelmia. Palvelujen tarjontaa koskevien ongelmien määrä on kuitenkin lisääntynyt, missä näkyy se, että palvelut ovat osa yhä useamman suomalaisyrietyksen toimintaa. Investointien esteitä ei juurikaan raportoitu.

Suomalaisyrietysten kohtaamista kaupan ja investointien esteistä noin 30 prosenttia liittyy Venäjän-kauppaan. Tähän vaikuttaa luonnollisesti osittain se, että Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani. Kun kaupankäynti on aktiivista, on luonnollistakin, että esiin nousee myös kaupanesteitä. Venäjän-kauppaan liittyvien esteiden osuus on pysynyt kutakuinkin samana kuin ennen kyselyä.

Seuraavaksi eniten suomalaisyrietykset kohtaavat ongelmia EU:n sisämarkkinoilla. EU:n sisämarkkinat ovat taloudellisesti Suomelle tärkeät, ja kaikkiaan noin 53 prosenttia Suomen ulkomaankaupasta käydään EU:n sisällä. Kyselyn perusteella ongelmallisimmaksi alueeksi EU:n sisämarkkinoilla koetaan julkiset hankinnat ja EU:n hankintalainsäädäntö yleisesti. Julkisten hankintojen lisäksi suurimpina yksittäisinä ryhminä erottuvat tuotelainsäädäntöön liittyvät ongelmat sekä erilaiset veroihin ja verotukseen liittyvät ongelmat.

Noin kymmenen prosenttia ilmoitetuista esteistä koski Kiinan-kauppaa. Kiinaan kohdistuvien esteiden määrä on hienoisessa, mutta ei merkittävässä, kasvussa. Venäjä ja Kiina ovat olleet myös aiempien tulosten perusteella ne EU:n ulkopuoliset kauppakumppanit, joiden markkinoilla suomalaisyrietykset kohtaavat eniten ongelmia.

Yleisten, ei mihinkään tiettyyn maahan tai alueeseen liittyvien esteiden määrä on lisääntynyt suuresti. Tällaisina globaaleina huolina yrietykset pitävät teollis- ja tekijänoikeuksien turvaamiseen sekä julkisiin hankintoihin liittyviä ongelmia.

Kaikki yrietysten esille nostamat kaupan- ja investointien esteet on analysoitu ulkoasiainministeriössä sekä työ- ja elinkeinoministeriössä. Yrietyksiltä on pyydetty tarvittaessa lisätietoja tapausten jatkokäsittelyä varten. Suuri osa yrietysten ilmoittamista ongelmista on jo nostettu esiin joko kahdenvälisesti Suomen ja kohdemaan kanssa ja/tai yhdessä Euroopan komission ja muiden jäsenmaiden kanssa osana EU:n yhteistä kauppapolitiikkaa esimerkiksi Maailman kauppajärjestö WTO:ssa tai kahdenvälisesti EU:n ja kohdemaan välillä. Esimerkiksi EU:n vapaakauppaneuvottelut antavat hyvän mahdollisuuden suomalaisyrietysten esteiden poistamiseen, ja siksi yrietysten vastauksia hyödynnetäänkin laadittaessa Suomen neuvottelukantoja.

Seuraavissa luvuissa tarkastellaan maakohtaisesti tarkemmin yrietysten ilmoittamia kaupan ja investointien esteitä.

Taulukko 4. Kaupanesteiden TOP 10 (N= 1374)

| # | Maa | Osuus kaupanesteistä |
|----|--------------------------------|----------------------|
| 1 | Venäjä | 29,3 % (402 kpl) |
| 2 | EU:n sisämarkkinat (pl. Suomi) | 14,7 % (202 kpl) |
| 3 | Kiina | 8,6 % (118 kpl) |
| 4 | Suomi | 7,7 % (106 kpl) |
| 5 | Yleinen | 5,1 % (70 kpl) |
| 6 | Brasilia | 4,4 % (60 kpl) |
| 7 | Intia | 4,2 % (57 kpl) |
| 8 | Yhdysvallat | 3,9 % (54 kpl) |
| 9 | Ukraina | 2,3 % (31 kpl) |
| 10 | Argentiina | 1,6 % (22 kpl) |

5.1 Kaupanesteet ongelmatyypeittäin

Ongelmatyypeittäin tarkasteltuna suomalaisyritysten ilmoittamat esteet liittyvät useimmin syrjiviin ja kohtuuttomiin tuotemääräyksiin (tekniset kaupanesteet, technical barriers to trade, TBT), korkeisiin tai muuttuviin tullitasoihin sekä tullauksessa kohdattuihin ongelmiin. Nämä ovat myös perinteisesti olleet suomalaisyritysten raportoimia ongelmia.

Huomattavasti aikaisempaa enemmän ongelmia kohdataan julkisissa hankinnoissa, henkilöiden liikkuvuudessa sekä teollis- ja tekijänoikeuksien suojaamisessa. Yleisesti havaittiin myös, että ilmoitukset erilaisista kauppakumppanien asettamista vientiä haittaavista kotimaisuusvaatimuksista (local content, local production) ovat lisääntyneet. Näiden mukaan tuotteen valmistuksesta tietty osa tulee olla kyseisen maan kotimaisista tuotantopanoksista.

Yritysilmastoon ja kilpailuolosuhteisiin liittyviä ongelmia on raportoitu aikaisempaa vähemmän. Tähän näyttäisi vaikuttaneen ainakin osaltaan kyselylomakkeen kysymyksenasettelu, jossa nämä ongelmatyypit eivät enää olleet erillisiä kohtia vaan osana muita esteitä.

Taulukko 5. Kaupanesteet ongelmatyypeittäin (N= 1374)

| # | Ongelmatyypit | Osuus |
|----|---|------------------|
| 1 | Syrjivät tuotemääräykset | 15,4 % (212 kpl) |
| 2 | Tullitasot | 13,2 % (179 kpl) |
| 3 | Tullausmenettelyt | 12,2 % (168 kpl) |
| 4 | Vero-ongelmat | 8,7 % (119 kpl) |
| 5 | Julkiset hankinnat | 8,5 % (118 kpl) |
| 6 | Henkilöiden liikkuvuus | 8,4 % (115 kpl) |
| 7 | Muut esteet ja ongelmat | 7,3 % (100 kpl) |
| 8 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 7,1 % (97 kpl) |
| 9 | Pääoman liikkuvuus | 5,9 % (81 kpl) |
| 10 | Yritysilmastot | 3,6 % (49 kpl) |
| 11 | Yrityksen oikeudellinen asema | 3,5 % (48 kpl) |
| 12 | Määrälliset rajoitukset | 3,4 % (47 kpl) |
| 13 | Kilpailuolosuhteet | 1,8 % (25 kpl) |
| 14 | Polkumyynti- ja tasoitustullit sekä suojaustoimenpiteet | 1,2 % (16 kpl) |

5.2 Kaupanesteet sektoreittain

Sektoreittain tarkasteltuna useimmat kaupan ja investointien esteitä ilmoittaneista yrityksistä toimii koneet ja laitteet – toimialalla. Näiden esteiden määrä näyttää nousseen hieman. Palvelu-sektorilla toimivien yritysten ilmoitusten määrä on sen sijaan lisääntynyt huomattavasti. Myös metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuuden ilmoittamien ongelmien määrä on lisääntynyt ulkoasiainministeriössä aikaisemmin tiedossa olleisiin ilmoituksiin verrattuna. Aikaisempaa vähemmän esteistä ovat raportoineet metsäteollisuus, ICT-sektori sekä elintarviketeollisuus.

Taulukko 6. Kaupanesteet sektoreittain (N= 1374)

| # | Sektori | Osuus |
|----|---|------------------|
| 1 | Koneet ja laitteet | 18,2 % (250 kpl) |
| 2 | Palvelut | 15,8 % (217 kpl) |
| 3 | Muu | 13,8 % (190 kpl) |
| 4 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 9,7 % (133 kpl) |
| 5 | Rakennus ja sisustus | 9,1 % (125 kpl) |
| 6 | ICT (ml. kulutuselektronikka) | 6,9 % (95 kpl) |
| 7 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 6,1 % (84 kpl) |
| 8 | Metsäteollisuus | 4,3 % (59 kpl) |
| 9 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 3,5 % (48 kpl) |
| 10 | *ei määritelty* | 3,3 % (45 kpl) |
| 11 | Kuljetusvälineet | 3,2 % (44 kpl) |
| 12 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 3,1 % (43 kpl) |
| 13 | Vähittäiskauppa | 1,7 % (23 kpl) |
| 14 | Lääketeollisuus | 1,3 % (18 kpl) |

Seuraavassa tarkastellaan lähemmin julkisiin hankintoihin, henkilöiden liikkuvuuteen, teollis- ja tekijänoikeuksiin, kotimaisuusvaatimuksiin ja palveluihin liittyviä ongelmia. Näiden määrä on kasvanut ulkoasiainministeriöllä aiemmin tiedossa olleisiin tapauksiin verrattuna.

5.3 Julkiset hankinnat

Julkiset hankinnat koetaan aiempaa useammin ongelma-alueeksi sekä EU:n ulkopuolisilla markkinoilla että EU:n sisämarkkinoilla. Tämä todennäköisesti johtuu yritysten kasvaneesta kiinnostuksesta osallistua kilpailutuksiin myös Suomen ulkopuolella.

Yritysten ilmoittamista esteistä noin yhdeksän prosenttia liittyi julkisiin hankintoihin. Näistä noin puolet kohdistuu Suomeen tai muulle EU:n alueelle. EU:n ulkopuolisista maista ongelmallisimmat julkisissa hankinnoissa on Venäjä, jota koskevien kaupanesteiden määrä on kasvanut. Muita hankalia markkina-alueita ovat Intia, Kiina, Kazakstan, Ukraina, Yhdysvallat ja Japani. Esille tuodut ongelmat liittyvät muun muassa paikallisten toimijoiden suosimiseen, kotimaisuusvaatimuksiin, syrjintään, korruptioon ja muihin väärinkäytöksiin, avoimuuden puutteeseen hankintamenettelyissä sekä liialliseksi koettuun byrokraatiaan.

Hankintamenettelyt koetaan yleisesti työläiksi, byrokraattisiksi ja aikaa vieviksi paitsi asiakirjojen sisältövaatimusten myös erityisesti niiden kielivaatimusten takia. Julkiseen hankintamenettelyyn osallistuminen on usein erityisesti pienille yrityksille hallinnollisesti raskas prosessi.

EU:n ulkopuoliset maat

Julkisiin hankintoihin liittyviä kansainvälisiä sitoumuksia on tehty vähän. Koko Maailman kauppajärjestö WTO:n kattavaa säätelyä ei ole, sillä WTO:n julkisten hankintojen sopimuksen (GPA) piiriin kuuluu vain suppea joukko WTO:n jäseniä. Esimerkiksi Kiina neuvottelee parhaillaan liittymisestään sopimukseen. WTO:n piirissä tehdyt sitoumukset eivät myöskään ole kaikenkattavia. Julkisia hankintoja koskevat ongelmat Yhdysvalloissa ja Japanissa osoittavat, että markkinoillepääsyssä on edelleen parannettavaa, vaikka maat ovat liittyneet GPA-sopimukseen. Selvityksessä esille tulleet esteet painottuvat kuitenkin pääasiassa niihin maihin, jotka eivät ole kansainvälisten, julkisia hankintoja koskevien sopimusten piirissä, kuten Venäjä, Intia ja Kiina.

Nykytilanne mahdollistaa EU:n ulkopuolisissa maissa säätelyn, jolla pyritään suosimaan kotimaisia tarjoajia, tavaroita ja palveluita. Tätä mahdollisuutta on käytetty viime vuosina enenevässä määrin. Jos kansainvälisiä sitoumuksia ei ole tehty tai ne ovat puutteellisia, on kolmansien maiden kilpailua rajoittaviin toimiin julkisissa hankinnoissa vaikea puuttua. Tämän vuoksi EU tavoittelee parempaa julkisten hankintojen markkinoillepääsyä kaikissa vapaakauppaneuvotteluissa (muun muassa Intia ja Japani).

EU-maat

Julkisiin hankintoihin liittyvät ongelmat muodostavat viidesosan kaikista yritysten EU:n sisämarkkinoilla kohtaamista ongelmista. Ongelmat keskittyvät lähinnä Suomeen, Baltian maihin ja Puolaan.

Yritysten esille nostamat ongelmat eivät niinkään ole oikeudellisia, vaan liittyvät enemmänkin siihen, että lainsäädäntö ja menettelyt koetaan hankaliksi ja raskaiksi.

EU:n julkisia hankintoja koskevia direktiivejä uudistetaan parhaillaan. Uudistustyössä pyritään löytämään ratkaisuja myös useisiin vastauksissa esille nousseisiin asiakokonaisuuksiin. Direktiiviudistuksella pyritään ensinnäkin parantamaan takeita sääntöjenvastaisten käytäntöjen kuten eturistiriitojen, suosinnan ja korruption riskien varalta. Lisäksi uudistuksella tähdätään pk-yritysten osallistumismahdollisuuksien parantamiseen julkisissa tarjouskilpailuissa. Niin ikään uudella direktiivillä on tarkoitus helpottaa innovaatioiden hankintaa luomalla erityisiä hankintamenettelyjä pitkäaikaisten innovaatiokumppanuuksien luomiseksi.

Suomi

Kuudesosa kaikista selvityksen Suomeen liittyvistä ongelmista koskee julkisia hankintoja. Vastauksissa esitettiin muun muassa, ettei kaikilla hankintoja tekevillä viranomaisilla ole riittävää osaamista kyseisen sektorin kilpailuttamiseen ja että menettelyissä korostetaan liikaa hinnan merkitystä. Ongelmaksi katsottiin myös se, ettei lainsäädäntö mahdollista tarjoavan yrityksen alueellisuuden tai kotimaisuuden suosimista kilpailutuksissa. Ongelmaksi julkisten hankintojen kilpailutuksissa koettiin sekin, että asiakirjat ovat saatavilla ainoastaan suomeksi, minkä katsotaan lisäävän erityisesti kansainvälisten yritysten osallistumiskustannuksia sekä vähentävän kilpailua Suomessa.

Pk-yritysten vaikeudet osallistua hankintamenettelyihin nousevat myös esiin. Osa vastanneista yrityksistä kokee, että heidän kilpailijansa ovat päässeet vaikuttamaan hankintakriteereihin. Vastauksissa kritisoidaan myös valtiorahoitteisten yhtiöiden osallistumista kilpailutuksiin. Vastaajat kokevat, että näissä tilanteissa muiden yritysten on mahdotonta kilpailla hinnalla. Yritykset toivovat myös, että tieto vireillä olevista julkisista hankinnoista olisi helpommin saatavilla.

Lisätietoa julkisten hankintojen ongelmista antaa:

Ulkomarkkinoiden osalta

Kaupallinen neuvos Mary-Anne Nojonen; s-posti: mary-anne.nojonen@formin.fi

puh. 0295 351 494

EU:n osalta

*Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja
ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.*

5.4 Henkilöiden liikkuvuus

Henkilöiden liikkuvuutta koskevien kaupanesteilmoitusten määrä on lisääntynyt verrattuna ulkoasiainministeriön aikaisemmin saamiin ilmoituksiin. Ongelmista pääosa, noin 90 prosenttia, liittyy *henkilöiden liikkuvuuteen Suomesta pois päin ja lähinnä EU:n ulkopuolisten maiden viisumi- ja työlupakäytäntöihin*. Noin kymmenen prosenttia ongelmista koskee ulkomaalaisten Suomeen tuloon liittyviä menettelyjä. Henkilöiden liikkuvuuden ongelmia koskevien ilmoitusten kasvu kertoo siitä, että yritykset toivovat molempiin suuntiin tapahtuvan asiantuntijoiden ja asiakkaiden liikkumisen helpottamista. Henkilöiden liikkuvuuteen liittyvät ongelmat liittyvät usein palvelujen vientiin (ks. erillinen analyysi palveluista sivulla 28.)

Yritykset kohtaavat useimmin henkilöiden liikkuvuuteen liittyviä hankaluuksia mennessään *Venäjälle*. Noin 30 prosenttia kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä ilmoitetuista henkilöiden liikkuvuuden ongelmista kohdistui Venäjään. Yritysten kohtaamat vaikeudet liittyvät viisumien, työlupien ja oleskelulupien saantiin. Esimerkkeinä mainittiin muun muassa viisumien pitkä hakuprosessi ja kallis hinta, hankalat viisumien rekisteröintivaatimukset, ongelmat pitkäaikaisten viisumien saamisessa sekä yleisesti työlupabyrokratia (ks. esimerkki).

EU:n ulkopuolisista maista toiseksi eniten henkilöiden vapaaseen liikkuvuuteen liittyviä ongelmia kohdistui Kiinaan (noin kuusi prosenttia ilmoituksista). Kiinan osalta yritysten ilmoitukset kohdistuvat pääasiassa viisumien saantimenettelyihin. Venäjän ja Kiinan lisäksi viisumit ja työluvat haittaavat yritysten kaupankäyntiä lähinnä Yhdysvalloissa, Brasiliassa ja Intiassa. Olisi tärkeää, että turvallisuudesta tinkimättä maahantuloprosessit hankaloittavat mahdollisimman vähän yritysten kaupankäyntiä.

Suurin osa EU:n sisämarkkinoilla kohdatuista henkilöiden liikkuvuuden ongelmista (60 prosenttia) oli kohdattu Suomeen tultaessa (yhteensä noin 15 ilmoitusta). Osa ongelmista liittyi ulkomaalaisen Suomeen tuloon liittyvien viisumien saantiin. Erityisesti ongelmana pidetään sitä, että hakuprosessi kestää liian kauan silloin, kun kyseessä on suomalaisen yrityksen asiantuntijoiden tai asiakkaaksi tulevien viisumi. Suomen viisumikäsittely perustuu Schengen-sääntöihin ja viisumisäännöstöön. Liikematkustajien viisumihakemukset pyritään hoitamaan mahdollisimman sujuvasti ja niin, että suomalaisyritysten toimintaa tuetaan mahdollisuuksien mukaan. Ongelmat selvitetään mahdollisimman nopeasti.

Muutamat yritykset pitävät Suomen työlupien (työperäisen oleskeluluvan) myöntämismenettelyä vaikeana, hitaana ja kalliina. Myös Suomen kansalaisuuden hakemiseen liittyvää byrokratiaa arvosteltiin. Muutamassa vastauksessa kerrottiin ongelmista, joita on esiintynyt kun muualla EU:ssa tai jossakin EU:n ulkopuolisessa valtiossa suoritettu ammatin pätevyys on haluttu tunnustaa Suomessa. Henkilöiden liikkuvuuteen liittyvissä vastauksissa tuotiin myös esiin niitä huolia, joita harmaan työvoiman tuonti Suomeen aiheuttaa. Lisäksi esitettiin, että muun muassa Suomen korkeiden palkkakustannusten vuoksi tuotantoa ja siten myös työllistämistä siirretään ulkomaille.

Muun EU:n osalta kerrottiin ongelmallisesta vaatimuksesta käyttää paikallista työvoimaa sekä ongelmista tutkintojen vastavuoroisessa tunnustamisessa.

Esimerkki: Viisumit ja työluvat EU:n/Suomen ja Venäjän välillä

Yritykset kokevat *viisumien saantiin liittyvät hankaluudet* yhdeksi merkittäväksi esteeksi Suomen ja Venäjän välillä. Pääosa ilmoituksista liittyy Venäjän viisumien saantiin, mutta myös jonkin verran viisumien saantiongelmiin Suomeen tultaessa. Suomea sitoo Schengen-maana Schengen-säännöstö eli yhteinen eurooppalainen lainsäädäntö.

Muutamit yrityksistä kannustavat pyrkimään EU:n/ Suomen ja Venäjän väliseen viisumivapauteen. EU ja Venäjä ovat asettaneet viisumivapauden yhteiseksi pitkän aikavälin strategiseksi tavoitteekseen vuonna 2003. Vuoden 2011 lopussa hyväksyttiin eräitä viisumivapauden reunaehtoja liittyen muun muassa asiakirjaturvallisuuteen, rajavalvontaan, laittomaan maahanmuuttoon ja viranomaisyhteistyöhön. Näiden niin sanottujen yhteisten askelmerkkien toimeenpanon jälkeen EU:n neuvosto päättää mahdollisista viisumivapausneuvotteluista. Askelmerkkityö jatkuu edelleen. Suomi tukee viisumivapaustavoitetta, mutta korostaa sen hallittua toimeenpanoa ja ehtojen täyttämistä.

Ennen viisumivapauden toteutumista Suomelle on tärkeää, että liikkumista helpotetaan tehokkaalla ja sujuvalla viisuminannolla hyödyntäen viisumisäännösten ja EU–Venäjä-viisumihelpotussopimuksen mahdollistamia joustoja. Tärkeää olisi, että myös Venäjä hyödyntäisi näitä joustoja mahdollisimman täysmääräisesti. Suomi on tehostanut asiakaspalvelua ulkoistamalla viisuminhaun ja kehittämällä käsittelyprosesseja jatkuvasti.

Työlupien saamiseen liittyvät ongelmat ovat pitkään olleet yksi suomalaisyritysten suurimmista liiketoiminnan ongelmista Venäjällä. Työlupa-asiat on nostettu systemaattisesti esille eri tasoilla Suomen kahdenvälisissä ja EU-tason neuvotteluissa Venäjän kanssa. Vuonna 2010 niin sanottujen korkeasti koulutettujen erityisasiantuntijoiden ja muutaman muun erityisryhmän työlupien saantia helpotettiin. Helpotus koskee merkittävää osaa suomalaisista, mutta ei kaikkia. Tämän työluvan saa jopa kolmeksi vuodeksi. Tavallisen työluvan saa edelleen vain vuodeksi.

Ulkomaalaisten Venäjällä oleskelua hankaloittaa myös rekisteröintivaatimus sekä maansisäisten työmatkapäivien rajoittaminen. Venäjä on helpottanut rekisteröintiä jatkamalla rekisteröintiä seitsemään päivään entisestä kolmesta päivästä. Rekisteröityä voi nykyään myös postitse, ja asian voi hoitaa myös työnantaja. Suomi ei vaadi rekisteröitymistä venäläisiltä.

Lisätietoja henkilöiden liikkuvuudesta antaa:

Ulkomarkkinoiden osalta

Yksikön päällikkö Päivi Blinnikka, Passi- ja viisumiyksikkö;

s-posti : paivi.blinnikka@formin.fi, puh. 0295 351 066

EU:n osalta

Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja

ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.

5.5 Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR)

Teollis- ja tekijänoikeuksiin (intellectual property rights, IP-oikeudet) liittyvät ongelmat koetaan yhä enenevässä määrin kaupan esteiksi. Kaikista yritysten kyselyssä ilmoittamista ongelmista noin seitsemän prosenttia kosketti IP-oikeuksia ja niihin liittyviä kysymyksiä. Maantieteellisesti suurin osa IPR-ongelmista esiintyy Kiinassa, EU:n alueella ja Venäjällä. Näiden jälkeen ero seuraaviin, Etelä-Koreaan, Yhdysvaltoihin ja Brasiliaan, on selvä.

Yritysten antamissa vastauksissa tuodaan esiin kokemuksia tekijänoikeuksien loukkamisesta, tuotteiden ja tavaramerkkien kopioinnista ja siitä, ettei osapuolten keskinäisissä sopimuksissa noudatettu niihin kirjattuja velvoitteita IP-oikeuksien suhteen. Tavaramerkkien riitauttaminen ilman juridista pohjaa saattaa nousta esille myös kehittyneillä markkinoilla kuten Yhdysvalloissa.

Etenkin pk-yritysten mahdollisuudet suojautua kopiointia vastaan ja puolustaa patenttejaan tuomioistuinteitse nähdään huonoina. Lisäksi korostettiin sitä, että hyvin pienille toimijoille patentin hakeminen muodostuu turhan raskaaksi sekä tulee liian kalliiksi varsinkin toiminnan alkuvaiheessa. Tavaramerkkien rekisteröinnin viemä aika saattaa maittain vaihdella suurestikin, mikä on syytä ottaa huomioon aikataulutuksessa.

Muutamien EU:n alueen IPR-kysymyksiä kommentoineiden yritysten vastauksissa nousee esille EU:n yhtenäispatenttijärjestelmän valmiiksi saattaminen. Järjestelmä mahdollistaisi tehokkaan ja kustannuksiltaan kohtuullisen menettelyn koko EU:n alueella voimassa olevalle patentille. Patenttijärjestelmän suhteen on tapahtunut merkittävää edistystä. EU:n yhtenäisen patenttisuojan luomisesta EU-asetuksilla sekä kokonaisuuteen liittyvästä yhdistettyä patenttitoimioistuinta koskevasta sopimuksesta päästiin jäsenmaiden kesken sopuun loppuvuodesta 2012. Patenttitoimioistuinta koskevan sopimuksen voimaantulo edellyttää vielä kansallisia ratifiointeja.

Yritykset voivat välttää osan ongelmista oikeaoppisella suhtautumisella teollis- ja tekijänoikeuksiin. Niiden suojaaminen koetaan usein kalliiksi, mutta vain se takaa paremman suojan kansainvälistyvälle yritykselle. Kansainvälistymisen kokonaisinvestointeihin olisi laskettava mukaan myös IP-oikeuksien suojaaminen maa- tai markkinakohtaisesti. Vastauksissa esitettiin myös, että tulliviranomaisten tulisi harjoittaa tehokkaampaa yhteistyötä kopiotuotteiden valvonnassa.

Lisätietoa IPR-kysymyksistä antaa:

Ulkomarkkinoiden osalta

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

EU:n osalta

Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja

ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.

5.6 Kotimaisuusvaatimukset

Yritykset ovat ilmoittaneet enenevässä määrin erilaisista kolmansien maiden vientimarkkinoilla kohdatuista kotimaisuusvaatimuksista. Monet maat pyrkivät suojaamaan kotimaista tuotantoaan ja työvoimaansa sekä rajoittamaan ulkomaalaisten yritysten mahdollisuuksia erilaisin kotimaisuusvaatimuksin ja ”buy national” -sääöksin. Jotkut maat jopa antavat tuontiluvan vain tuotteille, joita ei tuoteta paikallisesti. Erilaiset kotimaisuusvaatimukset määrittelevät esimerkiksi, että voidakseen tehdä tuotteita paikallisesti yrityksen pitää myös hankkia tietty määrä paikallista tuotantoa maahantuonnin sijaan. Vaatimuksena saattaa myös olla, että yrityksen pitää käyttää paikallista työvoimaa. Kyselyssä raportoitujen kotimaisuusvaatimusten kohdalla aste vaihtelee noin 50 prosentista jopa 80 prosenttiin.

Vaatimus paikallisen työvoiman osuudesta saattaa puolestaan olla esimerkiksi kaksi paikallista työntekijää yhtä lähetettyä kohden. Lisäksi ulkomaalaisen voi olla mahdotonta omistaa koko yritystä ja ulkomaiselle omistukselle on asetettu esimerkiksi 50 prosentin yläraja. Kotimaisuusvaatimukset kohdistuvat erityisesti julkisiin hankintoihin ja maahan tehtäviin investointeihin. Erityisesti julkisten hankintojen kohdalla näihin on usein vaikea puuttua, sillä WTO:n ja EU:n sopimukset eivät ole kaiken kattavia. Sen sijaan palvelualoilla kohdattuihin kotimaisuusvaatimuksiin voidaan pyrkiä vaikuttamaan WTO:n tai EU:n ja kohdemaan vapaakauppasopimusten puitteissa ja muille aloille tehtyjen investointien osalta WTO:n kauppaan liittyviä investointitoimia koskevan sopimuksen nojalla.

Kotimaisuusvaatimuksia esiintyy erityisesti nousevissa talouksissa, kuten Brasiliassa, Intiassa ja Nigeriassa, jotka haluavat tukea teollisuuttaan ja työvoimansa kehittymistä, mutta niitä on käytössä laajalti muuallakin. Vastaavia vaatimuksia on raportoitu jonkin verran myös EU:n sisämarkkinoilla. Tietyillä sektoreilla on esimerkiksi törmätty vaatimuksiin käyttää ainoastaan EU:sta peräisin olevia raaka-aineita. On arvioitu, että erilaiset kotimaisuusvaatimukset olisivat lisääntymässä taloudellisen epävarmuuden takia, vaikka esimerkiksi kaikki G20-ryhmän jäsenet ovat luvanneet pidäytyä protektionistisista toimista.

Tunnettuja ja usein raportoituja kotimaisuusvaatimuksia on esimerkiksi Yhdysvalloilla ja Brasilialla. Yhdysvalloissa ulkomaisten yritysten toimintaa rajoittaa esimerkiksi Buy

American Act. Buy American -lainsäädännön mukaan joihinkin julkisiin tarjouskilpailuihin tarjottavan tuotteen pitää olla valmistettu Yhdysvalloissa, minkä lisäksi paikallisten komponenttien osuuden tulee muodostaa vähintään puolet kokonaiskustannuksista. Brasilialla on myös vastaava kotimaista tuotantoa suosiva ”Buy Brazilian” -säädöksensä, joka koskee muun muassa telealaa sekä meri- ja offshore-teollisuutta.

Kotimaisuusvaatimuksia ja niihin vertautuvia kysymyksiä käsitellään sekä EU-tasolla että suoraan maiden kanssa. Maat nostavat niitä esille myös WTO:ssa, sillä kotimaisuusvaatimukset saattavat olla WTO:n kansallisen kohtelun periaatteen vastaisia. Esimerkiksi vuoden 2012 lopulla WTO:n riitojenratkaisussa käsiteltiin useiden maiden ja EU:n valituksia Kanadan kotimaisuusvaatimuksista energia-alalla.

*Lisätietoa kotimaisuusvaatimukseen liittyvissä esteissä antaa ulkoasiainministeriössä:
Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351 133*

5.7 Palvelut

Palveluja tarjoavien yritysten ilmoittamien ongelmien osuus kaksinkertaistui aikaisempaan verrattuna. Kyselyssä ilmoitettujen ongelmien osuus on 16 prosenttia, kun aikaisemmin tiedossa olleista esteistä vain kahdeksan prosenttia oli palvelujen tarjonnassa kohdattuja. Ilmoitettujen esteiden määrän kasvun taustalla voi olla useita tekijöitä. Ensinnäkin, kyselykaavakkeen kysymyksiä muokattiin hieman aiempiin kyselyihin verrattuna, jotta voitaisiin paremmin paljastaa palvelujen tarjonnassa kohdattuja esteitä. Toiseksi, niin kutsutun palveluistumisilmion myötä yhä useampi suomalaisista yrityksistä – myös perinteisistä teollisuusyrityksistä – tarjoaa palveluja osana kansainvälistä toimintaansa. Kolmanneksi, yritysten arvoketjujen hajautuminen on johtanut palvelujen tuotannon hajautumiseen, jolloin voidaan törmätä ongelmiin myös esimerkiksi yritysten sisäisten palvelujen liikkueissa rajojen yli.

Palvelualoilla toimivat yritykset ilmoittivat kyselyssä ongelmista liittyen esimerkiksi toimilupien tai lisenssien saantiin, yhteisyritysvaatimukseen tai ulkomaalaisomistuksen rajoituksiin, toiminnan laajuutta koskeviin rajoituksiin (tiettyjen palvelujen tarjoaminen ei sallittua ulkomaalaisomisteiselle yhtiölle), kotimaisuusvaatimukseen, henkilöiden liikkuvuuteen, verotukseen ja julkisiin hankintoihin.

Palvelujen tarjonnassa kohdattuja esteitä pyritään ratkaisemaan kauppaneuvottelujen puitteissa sekä WTO:ssa että EU:n kahdenvälisissä vapaakauppaneuvotteluissa, joiden sisällöstä merkittävän osan muodostaa palvelujen rajat ylittävää kauppaa ja sijoittautumista koskeva sopimusosio. Lisäksi maaliskuussa 2013 käynnistyivät neuvottelut palveluja koskevasta useammanvälisestä sopimuksesta. Neuvotteluissa voidaan vaikuttaa esimerkiksi seuraaviin vaatimuksiin: rajoitukset ulkomaalaisomistukselle, yhteisyritysvaatimukset, yksinoikeudet, vaatimukset palvelun kotimaisuusasteesta tai paikallisen työvoiman määrästä, kansalaisuus-, asuinpaikka- tai paikallisen läsnäolon vaatimukset sekä ulkomaisia toimijoita syrjivät lupa- tai lisenssimenettelyt. Palvelukauppaa koskevissa neuvotteluissa voidaan pyrkiä ratkaisemaan myös tiettyjä henkilöiden liikkuvuuteen liittyviä esteitä esimerkiksi johtajien, asiantuntijoiden tai liikematkustajien osalta. Henkilöiden liikkuvuudessa kohdatuista ongelmista haasteellisimpaan, eli viisumeiden tai työilupien tarpeeseen ja näitä koskeviin monimutkaisiin tai aikaa vieviin menettelyihin, ei neuvottelujen kautta kuitenkaan pystytä vaikuttamaan.

*Lisätietoa palveluesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Kaupallinen sihteeri Niina Blomberg; s-posti: niina.blomberg@formin.fi puh. 0295 351 107*

6 Esteet maittain

Yritysten kyselyssä raportoimat kaupanesteet kohdistuvat yhteensä 84 maahan ja alueeseen. Näistä kaupanesteiden määrissä suurimmiksi nousivat Venäjä (29 prosenttia), EU (15 prosenttia), Kiina (9 prosenttia) ja Suomi (8 prosenttia). Näiden lisäksi haasteellisiksi koettiin Brasilia, Intia, Yhdysvallat, Ukraina ja Argentiina. Kaupan arvolla mitattuna näistä tärkeimpiä ovat Venäjä, Kiina, EU ja Yhdysvallat.

Huomionarvoista esteiden kohdalla on, että Suomen keskisuurista EU:n ulkopuolisista kauppakumppaneista, Etelä-Afrikan tasavallasta, Australiasta ja Taiwanista, ei juurikaan ilmoitettu kaupanesteitä.

6.1 Ulkomarkkinat

6.1.1 Venäjä

Venäjä oli vuonna 2012 Suomen suurin kauppakumppani ja toiseksi suurin vientimarkkina heti Ruotsin jälkeen. Vuonna 2012 kauppavaihto oli 16,2 miljardia euroa, josta vientiä oli 5,7 miljardia euroa ja tuontia 10,5 miljardia euroa. Venäjän-viennissä oli kasvua edellisvuoteen verrattuna noin seitsemän prosenttia samalla kun Suomen kokonaisvientitulos pysyi ennallaan. Venäjälle vietiin pääasiassa erilaisia koneita ja laitteita, kemian tuotteita, paperi- ja karvonkutuotteita sekä elintarvikkeita. Tuonti Venäjältä on ensisijaisesti raaka-aineita. Venäjän osuus Suomen palveluviennistä oli vuonna 2012 noin 12 prosenttia.

Venäjän-kaupan suuruus heijastuu myös vuoden 2012 kaupanesteselvityksessä; raportoiduista kaupanesteistä 29,3 (402 kappaletta) prosenttia koski Venäjää.

Merkittävimäksi kaupanesteeksi Venäjällä nousee aikaisempien kyselyiden tavoin tullausmenettelyt. Yritykset kokevat ongelmallisiksi monimutkaiset ja hankalat tullimenettelyt, jotka ovat aikaa vieviä, paljon (käsi)työtä vaativia ja siten yrityksille kalliita. Tullauksen raskautta lisää myös se, että jokaiseen saman yrityksen kuormaan kohdistetaan toistuvasti samat valvontatoimet, samat todistus- ja asiakirjavaatimukset (muun muassa tullausarvosta), vaikka kaikki olisikin jo kertaalleen tarkastettu eikä mikään ole muuttunut. Tullimenettelyjä koskevien ilmoitusten suhteellinen osuus on aiempiin vuosiin verrattuna hieman laskenut. Tullausarvon määrittämisestä sekä tullinimikkeiden poikkeavaa määrittelyä koskevien ilmoitusten määrän kasvu on kuitenkin huomionarvoista. Tullimenettelyihin liittyviä ongelmia on kohdattu tasaisesti kaikilla sektoreilla.

Vaikka Venäjän keskimääräinen sovellettu tullitaso on jo vuosia ollut suhteellisen alhainen ja WTO-jäsenyyden myötä se tästä edelleen laskee, koetaan korkeat tuontitullit ongelmaksi. Ongelmallisia ovat myös Venäjän soveltamat vientitullit ja tiettyjen tuotteiden vientitulleihin liittyvät raskaat hallinnointimenettelyt.

Kolmanneksi merkittävimäksi esteryhmäksi nousevat syrjivät ja kohtuuttomat tuotemääräykset (tekniset kaupanesteet), joiden osuus kaikista Venäjää koskevista esteistä on vajaa viidennes. Pääosin ilmoitukset koskevat Venäjän sertifiointimenettelyjä ja niiden poikkeavuuksia eurooppalaisista vaatimuksista. Sertifiointimenettelyt koetaan raskaiksi, aikaa vieviksi ja kalliiksi. Myös ajankohtaisen informaation saannissa erityisesti Venäjän, Kazakstanin ja Valko-Venäjän tulliliiton voimaantulon myötä on ongelmia. Teknisiin määräyksiin liittyviä ongelmia kohdataan tasaisesti kaikilla sektoreilla.

Venäjän julkisiin hankintoihin liittyvät ongelmat ovat kyselyn mukaan lisääntyneet. Erityistä kritiikkiä on esitetty hankintaprosessien avoimuuden puutteesta sekä kotimaisten toimijoiden suosimisesta. Myös teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyviä ongelmia ja rikkomuksia koskevat ilmoitukset ovat aiempiin vuosiin verrattuna lisääntyneet. Venäjällä yritysten ongelmat liittyvät erityisesti tavaramerkkeihin ja niiden väärinkäyttöön sekä tekijänoikeuksiin. Henkilöiden liikkuvuuteen liittyvät kaupanesteilmoitukset ovat lisääntyneet, erityisesti rakennus- ja palvelusektoreilla. Venäjällä kohdatut ongelmat liittyivät kyselyn mukaan usein myös yritysilmastoon, määrällisiin rajoituksiin ja lisensointiin sekä veroihin, verolainsäädäntöön ja sen soveltamiseen, mukaan luettuna arvonlisäveron palautusten hitauteen.

Venäjää koskevia kaupanesteitä hoidetaan sekä EU:n kautta että kahdenvälisesti. EU ja Venäjä neuvottelevat parhaillaan voimassaolevan kumppanuus- ja yhteistyösopimuksen (PCA) korvaavasta uudesta perussopimuksesta, jonka toivottaisiin parantavan ja luovan uutta dynamiikkaa EU-Venäjä-yhteistyörakenteisiin. EU:n tavoitteena on saada uuteen perussopimukseen kunnianhimoisia tavoitteita muun muassa alueiden sääntelyjen lähentämisestä toisiinsa. Tällä hetkellä sääntelyyn liittyvää yhteistyötä tehdään yhteisen talousalueen alla toimivissa työryhmissä. Kaupanesteistä keskustellaan ja neuvotellaan säännöllisesti EU:n ja Venäjän välillä. Venäjän WTO-jäsenyys toi mukanaan helpotuksia moniin kaupanesteisiin ja nyt työ jatkuu Venäjän WTO-sitoumusten toimeenpanon seurantana. Suomella on kahdenvälisesti tiivistä yhteistyötä Venäjän kanssa. Ongelmia nostetaan esiin sekä poliittisen että teknisen tason tapaamisissa. Ongelmista keskustellaan myös Suomen ja Venäjän välisessä talouskomissiossa ja sen alaisuudessa toimivissa työryhmissä, joissa käsitellään muun muassa tullin toimintaan tai tekniseen sääntelyyn liittyviä käytännön ongelmia. Kahdenvälisessä työssä korostuu entistä enemmän ennakkovaikuttaminen.

Taulukko 7. Venäjällä kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Venäjällä (N=402) | | | Kaupanesteet sektoreittain Venäjällä | | |
|---|--|------|--------------------------------------|---|------|
| # | Ongelmatyytit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Tullausmenettelyt | 20,4 | 1 | Muu | 16,9 |
| 2 | Tullitasot | 17,2 | 2 | Rakennus ja sisustus | 14,4 |
| 3 | Syrjivät tuotemääräykset | 17,2 | 3 | Koneet ja laitteet | 13,1 |
| 4 | Henkilöiden liikkuvuus | 8,7 | 4 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 12,2 |
| 5 | Julkiset hankinnat | 5,7 | 5 | Palvelut | 10,8 |
| 6 | Yritysilmasto | 5,2 | 6 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 5,9 |
| 7 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 4,7 | 7 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 5,6 |
| 8 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 4,7 | 8 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 4,7 |
| 9 | Vero-ongelmat | 4,0 | 9 | ei määritelty* | 4,3 |
| 10 | Muut esteet ja ongelmat | 3,7 | 10 | Kuljetusvälineet | 4,1 |
| 11 | Pääoman liikkuvuus | 3,5 | 11 | Metsäteollisuus | 3,2 |
| 12 | Yrityksen oikeudellinen asema | 3,0 | 12 | Vähittäiskauppa | 2,7 |
| | | | 13 | ICT (ml. kulutuselektronikka) | 1,8 |
| 14 | Polkumyynti- ja tasoitustullit sekä suoja-toimenpiteet | 0,2 | 14 | Lääketeollisuus | 0,5 |

*Lisätietoa Venäjän kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Kaupallinen neuvos Johanna Ala-Nikkola; s-posti: johanna.ala-nikkola@formin.fi
puh. 0295 351 122*

Esimerkki: Venäjän tuotesertifiointijärjestelmä

Yksi suomalaisyritysten useimmin raportoimista kaupanesteistä liittyy Venäjän raskaaseen tuotesertifiointijärjestelmään. Syrjivät ja kohtuuttomat tuotemääräykset nousevat myös tässä kyselyssä kolmanneksi suurimmaksi ongelmaksi Venäjän-kaupassa.

Toimenpiteet

Venäjä on viime vuosina tehnyt merkittäviä muutoksia ja helpotuksia tuotehyväksyntä-järjestelmään. Venäjän syksyllä 2012 toteutuneen WTO-jäsenyyden seurauksena Venäjän kauppakumppaneilla on nyt myös paremmat mahdollisuudet saada tietoa Venäjän tuotelainsäädännössä tapahtuvista muutoksista, sillä Venäjä on sitoutunut noudattamaan WTO:n sopimusta kaupan teknisistä esteistä. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Venäjän tekniset tuotemääräykset ja sertifiointiprosessit eivät saa olla syrjiviä, niiden tulee rajoittaa kauppaa niin vähän kuin mahdollista ja tuotemääräysten tulee lähtökohtaisesti olla kansainvälisten standardien ja käytäntöjen mukaisia. Venäjä sitoutuu myös julkaisemaan määräyksensä hyvissä ajoin ennen niiden voimaan tuloa ja ilmoittamaan WTO-jäsenille jo luonnosvaiheessa sellaisista kansainväliseen kauppaan vaikuttavista tuotemääräyksistä, jotka poikkeavat kansainvälisistä standardeista. WTO-jäsenyyden myötä EU ja myös Suomi pystyvät paremmin osallistumaan Venäjän teknisten tuotemääräysten kommentointiin. Yritykset saavat tietoa Venäjän määräysehdoista Suomen standardisoimisliitossa (SFS) sijaitsevasta WTO-tiedotuskeskuksesta: www.sfs.fi/wto-tiedotus tai wto@sfs.fi.

Teknisiin kaupanesteisiin liittyviä kysymyksiä (syrjivät ja kohtuuttomat tuotemääräykset, sertifiointi, kustannukset) käsitellään myös säännönmukaisesti Suomen ja Venäjän välisessä standardisointi- ja sertifiointityöryhmässä. Lisätietoja työryhmän toiminnasta ja siihen osallistumisesta ulkoasiainministeriöstä esimerkiksi s-postilla tradebarrier@formin.fi.

Esimerkki: Tullausarvon määrittäminen, tullinimikkeitä koskevat tulkintaerimielisyydet

Yleinen yritysten Venäjän tullissa kohtaama ongelma liittyy tullausarvon määrittelyyn. Yritysten tullauksen perustaksi esittämiä kauppalaskuja ja asiakirjoja ei hyväksytä vaan tavaroiden tullausarvo määritellään erillisten minimihintalistojen perusteella. Toinen yritysten usein kohtaama ongelma liittyy näkemuseroihin tullattavan tuotteen Venäjällä käytetävistä tullinimikkeistä. Venäjän viranomaisten tekemät nimiketulkinnat saattavat muuttua äkillisesti, poiketa perustavanlaatuisesti aiemmin käytetyistä ja/tai EU:n vastaavasta (EU:n ja Venäjä tullinimikkeet on harmonisoitu kuuden numeron tarkkuudella) ja johtaa joskus perittävän tuontitullin tason huomattavaankin muutokseen.

Toimenpiteet

Minimihintojen käyttöä tullausarvon perustana perustellaan usein kaksoislaskutuksen vastaisena suojatoimena. Harmaan tuonnin ja kaksoislaskutuksen torjunta ei kuitenkaan edellytä kaikkiin toimijoihin ulottuvaa systeemistä menettelyä vaan rikostorjunnan ja mahdollisten viitehintojen käytön tulisi perustua tullin tapauskohtaiseen riskianalyysiin. Tilanteen ongelmallisuutta lisää Venäjän tullin riskienhallintajärjestelmän tehottomuus. Valikoivuusvalvonnan kohdistamisessa on minimaalista eikä toimijoita ole millään tavoin luokiteltu esimerkiksi luotettavuuden ja lainkuuliaisuuden perusteella. Suomi piti aktiivisesti esillä tullausmenettelyjä koskevia vaateita Venäjän WTO-jäsenyysneuvotteluissa. Venäjän elokuussa 2012 toteutuneen WTO-jäsenyyden myötä tullausarvon määrittelyä koskeviin ongelmiin odotetaan helpotuksia, sillä WTO-jäsenyysitumustensa mukaan Venäjän on jatkossa noudatettava tullausarvon määrittämisessä ensisijaisesti kauppahintaa. Sitoumusten käytännön toteutusta seurataan.

Nimiketulkintaerimielisyyksiä koskevissa tapauksissa on pyrittävä selvittämään Venäjän tullin päätösten asianmukaiset perusteet ja varmistamaan, ettei nimikemuutosten

kautta pyritä vääriin perusteisiin keräämään korkeampaa tullia tai kiertämään esimerkiksi WTO-jäsenyysneuvotteluissa määriteltyjä maksimitullitasoja. Yrityksiä on neuvottu keskus-telemaan EU-alueelta saadun sitovan tariffitiedon pohjalta nimiketulkinnosta Venäjän tullin edustajan kanssa Helsingissä sekä asianomaisten paikallisten tulliviranomaisten kanssa. Suomen edustusto Moskovassa on avustanut yrityksiä tarvittaessa. Mikäli keskustelut eivät ole johtaneet tuloksiin on Venäjän tullilta - Federaation tullilaitokselta tai kahdeksalta alueelliselta tullihallinnolta - mahdollista hakea myös sitovaa tavarantoimittajan luokittelua koskevaa ennakkopäätöstä. Tullin tariffipäätöksistä voi tehdä valituksen seuraavalle ylempänä olevalle tulliviranomaiselle ja/tai tuomioistuimeen (välimiesoikeus). Suomi on myös informoinut EU:n komissiota kohdatuista ongelmista yleisellä tasolla EU-Venäjä-neuvotteluja varten.

6.1.2 Kiina

Kiina oli vuonna 2012 Suomen neljänneksi suurin kauppakumppani tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 7,19 miljardia euroa, josta oli vientiä 2,6 miljoonaa euroa ja tuontia 4,59 miljoonaa euroa. Kiinaan vietiin koneita, sähkölaitteita, puu- ja paperituotteita sekä turkiksia. Kiinasta vastavuoroisesti tuotiin vuonna 2012 eniten sähkölaitteita, koneita, vaatteita, laivoja ja huonekaluja. Kiinassa toimii yli 300 suomalaista yritystä. Suurin osa suomalaisista yrityksistä on sijoittunut Pekingin ja Shanghain alueille, Helmijoen suiston ympäristöön sekä Hongkongiin.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä Kiinaan liittyvien kaupanesteiden osuus, noin kymmenen prosenttia (118 kappaletta) kaikista kyselyssä ilmoitetuista esteistä, on kasvanut hivenen, mutta on luonnollista, että kaupan volyymin kasvaessa myös yksittäiset ongelmat lisääntyvät. Kiinaan liittyvien ongelmien määrä jää kuitenkin selvästi esimerkiksi Venäjän ja EU:n taakse. Lisäksi tapausten luonne on muuttunut, mikä saattaa heijastaa suomalaisten yritysten Kiina-osaamisen kehittymistä.

Teollis- ja tekijänoikeudet (intellectual property rights, IP-oikeudet) nousevat esteistä suurimmaksi, mikä oli ennakoitavissakin. IPR-ongelmista nousee esiin selvästi kolme aluetta: tavaramerkit ja niihin liittyvät ongelmat, kopiointi ja piratismi sekä viranomaisten toiminnan hitaus. Lainsäädäntö Kiinassa teollis- ja tekijänoikeuksien osalta on kehittynyt viime aikoina, mutta lakien toimeenpano ja valvonta eivät aina toimi toivotusti. Tavaramerkkien osalta ongelmat liittyvät usein yrityksen puutteellisiin suojaustoimiin.

Kiinassa tullitasoihin liittyvät ongelmat ovat lisääntyneet, ja tämä oli toiseksi suurin yritysten raportoima kaupaneste Kiinan-markkinoilla. Kiinan vuonna 2001 toteutuneen WTO-jäsenyyden myötä useiden tuotteiden tullitasot laskivat. Ongelmia on kuitenkin sellaisten uusien tuotteiden kohdalla, joiden maksimitullitasoja Kiina ei ole sitonut WTO:ssa tai joiden sidontataso on korkea.

Yritykset raportoivat kolmanneksi eniten ongelmia syrjiviin ja kohtuuttomiin tuotemääräyksiin liittyen. Tällaisten sertifiointivaatimuksiin ja tarkastuksiin liittyvien kaupanesteilmoitusten määrä on kuitenkin vähentynyt. Tämänhetkiset esille nostetut ongelmat liittyvät elintarvikkeiden vientiongelmiin ja yleisesti nopeasti muuttuviin käytäntöihin. Henkilöiden liikkuvuus nousi vastauksissa jopa yllättävän korkealle. Yritykset toivovat molempiin suuntiin tapahtuvan asiantuntijoiden ja asiakkaiden liikkumisen helpottamista. Suomessa on aloitettu viranomaisten välinen keskustelu tilanteen parantamiseksi.

Muut ilmoitetut esteet liittyivät korkeaan lähdeveroon, tullausmenettelyihin, markkinoiden suojatoimiin, arvonlisäveron perintään ja ulkomaalaisten yritysten osallistumiseen julkisten hankintojen kilpailutuksiin.

Taulukko 8. Kiinassa kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Kiinassa (N=118) | | | Kaupanesteet sektoreittain Kiinassa | | |
|--|--|------|-------------------------------------|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 20,3 | 1 | Koneet ja laitteet | 23,2 |
| 2 | Tullitasot | 15,3 | 2 | Muu | 18,4 |
| 3 | Syrjivät tuotemääräykset | 10,2 | 3 | Palvelut | 11,2 |
| 4 | Muut esteet | 7,6 | 4 | ICT (ml. kulutuselektroniikka) | 11,2 |
| 5 | Pääoman liikkuvuus | 7,6 | 5 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 10,4 |
| 6 | Tullausmenettelyt | 7,6 | 6 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 7,2 |
| 7 | Vero-ongelmat | 6,8 | 7 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 7,2 |
| 8 | Henkilöiden liikkuvuus | 5,9 | 8 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 4,8 |
| 9 | Polkumyynti- ja tasoitustullit sekä suoja-toimenpiteet | 5,1 | 9 | Rakennus ja sisustus | 2,4 |
| 10 | Yrityksen oikeudellinen asema | 4,2 | 10 | Metsäteollisuus | 1,6 |
| 11 | Julkiset hankinnat | 2,5 | 11 | Lääketeollisuus | 1,6 |
| 12 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 2,5 | 12 | Kuljetusvälineet | 0,8 |
| 13 | Yritysilasto | 2,5 | | | |
| 14 | Kilpailuolosuhteet | 1,7 | | | |

Lisätietoa Kiinan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

Esimerkki: Teollis- ja tekijänoikeudet

Teollis- ja tekijänoikeuksiin (IP-oikeudet) liittyvät kysymykset ovat nousseet ehkä odotetutkin suurimmaksi ongelmaksi Kiinan kanssa. Vaikka Kiinassa lainsäädäntö tällä alueella on parantunut, on ongelmien määrä lisääntynyt.

Toimenpiteet

Teollis- ja tekijänoikeuksiin liittyvien kaupanesteilmoitusten määrän lisääntyminen on selvä merkki suomalaisyrityksiltä asian tärkeydestä, ja asian merkitystä on jo vahvistettu EU:n Kiina-agendalla.

IPR-asioissa neuvontaa saa Pekingistä EU:n pk-yritysten IPR-palvelukeskuksesta (China IPR SME Helpdesk, <http://www.china-iprhelpdesk.eu/>). Osa IP-oikeuksien ongelmista olisi vältettävissä, tai ainakin ongelmatapausten ratkaiseminen mahdollisissa oikeusprosesseissa olisi helpompaa, jos yritys olisi rekisteröinyt IP-oikeutensa Kiinassa. Ilman rekisteröitymistä on omia oikeuksiaan vaikea puolustaa ja kustannukset saattavat nousta korkeiksi. Pahimmassa tapauksessa yritys joutuu luopumaan oman tavaramerkkinsä käytöstä.

Viranomaisten toiminnan ja käsittelyn yleinen hitaus on syytä huomioida markkinoille tultaessa. Tavaramerkin rekisteröiminen saattaa viedä jopa 36 kuukautta, mikä kannattaa ottaa huomioon tuotelanseerausten aikatauluissa.

Patentti- ja rekisterihallitus on solminut Kiina patenttitoimiston kanssa yhteistyösopimuksen (Patent Prosecution Highway, PPH), joka nopeuttaa uusien järjestelmän kautta tulevien patenttien käsittelyä. Sopimus tekee mahdolliseksi hyödyntää Euroopassa tehtyä esitutkimusta ja siten nopeuttaa käsittelyn etenemistä merkittävästi.

Lisätietoa yhteistyösopimuksesta:

<http://www.prh.fi/fi/patentit/pph.html>

Esimerkki: Raaka-aineet ja maametallit

Nousevien talousmahtien, erityisesti Kiinan, maailmanlaajuiset toimet raaka-aineiden ja mineraalivarantojen turvaamiseksi omiin tarpeisiinsa ovat näkyneet selkeästi viime vuosina. Korkean teknologian ja ympäristöteknologian kysynnän ja tuotannon kasvu on johtanut niukkuuteen, hinnannousuun sekä vientirajoitusten lisääntymiseen huolimatta talouden taantumasta. Kiinan asettamat rajoitteet tiettyjen raaka-aineiden (muun muassa bauksiitti, koksi, magnesium, keltafosfori ja sinkki) viennille ovatkin muodostaneet merkittävän tuontikaupanesteen, jolla on maailmanlaajuisia vaikutuksia.

Toimenpiteet

Kiina on perustellut rajoituksia ympäristön suojelulla ja hupenevien luonnonvarojen säilyttämisellä. Rajoitukset ovat vaikeuttaneet kemian- ja terästeollisuuden raaka-aineiden saantia Euroopassa. Asiaa vettiin eteenpäin usealla eri foorumilla mutta tuloksetta, kunnes vuonna 2009 muiden muassa EU ja Yhdysvallat turvautuivat WTO:n riitojenratkaisumenetelyyn. WTO:n lopullinen ratkaisu julkistettiin tammikuussa 2012. Valituselimen päätöksen mukaan Kiinan toimet olivat WTO:n vastaisia ja se velvoitti Kiinan purkamaan sääntöjen vastaisen järjestelmänsä. Määräaika päätöksen toimeenpanolle umpeutui vuoden 2012 lopussa. Kiina on vuoden vaihteessa poistanut kaikki tapaukseen liittyvät rajoitukset. Toimeenpanoa seurataan edelleen.

Toinen, vielä kesken oleva WTO-tapaus koskee Kiinan asettamia vientirajoituksia harvinaisille maametalleille ja komponenteille. Rajoitukset ovat vaikeuttaneet näitä raaka-aineita sisältävien komponenttien saatavuutta maailman markkinoilla. Raaka-aineita käytetään lähes kaikissa käyttämissämme arkipäivän huipputekniikan tuotteissa, kuten televisioissa, puhelimissa, tietokoneissa ja kameroissa. Kyseisten harvinaisten maametallien suora tuonti EU-alueella on ollut vuositasolla noin 350 miljoonaa euroa, mutta taloudellinen vaikutus on paljon suurempi, sillä suuri osa komponenteista ja tuotteista, jotka sisältävät näitä metalleja, tulee epäsuorasti muiden maiden kautta.

Lisätietoa raaka-aineiden ja maametallien vientirajoituksista antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Sara Ohls s-posti: sara.ohls@formin.fi puh. 0295 351 130

6.1.3 Brasilia

Brasilia oli vuonna 2012 Suomen suurin kauppakumppani Etelä-Amerikassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 tavarakaupan kauppavaihto oli 1,54 miljardia euroa, josta oli vientiä 725 miljoonaa euroa ja tuontia 812 miljoonaa euroa. Palveluiden puolella, kauppa oli huomattavasti hillitympää. Brasiliaan viedään koneita ja laitteita, paperia, sähkölaitteita ja polttoaineita ja sieltä tuodaan sellua, malmeja ja elintarvikeraaka-aineita.

Suomen kokonaisviennistä ja -tuonnista Brasilian osuus on kuitenkin potentiaaliin nähden melko vaatimaton. Brasiliaan on etabloitunut noin 50 suomalaisyritystä. Lisäksi noin 200 suomalaisyritystä vie tai tuo tavaroita ja palveluita Brasiliaan. Vastavuoroisesti noin 340 brasilialaista yritystä käy kauppaa Suomen kanssa.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä raportoiduista esteistä noin neljä prosenttia (60 kappaletta) koskee Brasiliata. Brasilian kohdalla kaupanesteiden neljän kärki on pysynyt kutakuinkin samana verrattuna ulkoasiainministeriön aiempiin tietoihin.

Korkeat ja usein muuttuvat tullimaksut ovat suurin Brasilian markkinoilla kohdattu ongelma noin 35 prosentilla kaikista Brasilian markkinoiden kaupanesteistä (ks. esimerkki sivulla 35). Ongelmia aiheuttaa usein myös Brasilian osavaltioiden eri verot ja verolainsäädäntö. Myös ongelmista Suomen ja Brasilian verosopimuksen soveltamisessa raportoidaan (ks. esimerkki sivulla 36). Monet yritykset tuovat esiin huolensa Brasilian useille sektoreille kohdistuvista korkeista kotimaisuusvaatimuksista, jotka haittaavat suomalaisyritysten

pääsyä Brasilian markkinoille. Suuri osa näistä ongelmista on kirjattu muut esteet - ongelmatyyppiin, mikä nostaa tämän kategorian kolmannelle sijalle kaupanesteissä. Neljänneksen eniten yritykset raportoivat ongelmista Brasilian tullausten menettelyissä, jotka koetaan hitaiksi ja alati muuttuviksi.

Taulukko 9. Brasiliassa kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Brasiliassa (N=60) | | | Kaupanesteet sektoreittain Brasiliassa | | |
|--|--|------|--|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Tullitasot | 36,7 | 1 | Koneet ja laitteet | 36,4 |
| 2 | Vero-ongelmat | 13,3 | 2 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 19,7 |
| 3 | Muut esteet | 11,7 | 3 | ICT (ml. kulutuselektronikka) | 15,2 |
| 4 | Tullausten menettelyt | 10,0 | 4 | Palvelut | 6,1 |
| 5 | Henkilöiden liikkuvuus | 6,7 | 5 | Metsäteollisuus | 6,1 |
| 6 | Julkiset hankinnat | 5,0 | 6 | Lääketeollisuus | 4,5 |
| 7 | Syrjivät tuotemääräykset | 5,0 | 7 | Muu | 3 |
| 8 | Yrityksen oikeudellinen asema | 3,3 | 8 | Rakennus ja sisustus | 3 |
| 9 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 1,7 | 9 | Kuljetusvälineet | 3 |
| 10 | Polkumyynti- ja tasoitustullit sekä suoja-toimenpiteet | 1,7 | 10 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 1,5 |
| | | | 11 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 1,5 |

Lisätietoa Brasilian kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Kent Wilksa; s-posti: kent.wilksa@formin.fi puh. 0295 351 522

Esimerkki: Korkeat tullitasot Brasiliassa

Brasilian kohdalla yritykset valittavat selvästi eniten korkeasta tullitasosta. Brasilia vaikuttaa siis jatkavan pitkää kotimaisen tuotannonsuojaamisen perinnettä. Brasilian WTO:ssa sitomien tullien (bound tariffs) keskiarvo on noin 35 prosenttia. Sen sovelletuissa tulleissa (applied tariffs) keskiarvo on yleisesti noin kymmenen prosenttia ja muissa kuin maataloustuotteissa noin 14 prosenttia. Teollisuustuotteissa sovelletut maksimitullit vaihtelevat 18–35 prosentin välillä, kun taas keskiarvot vaihtelevat 10–35 prosentin välillä tuoteryhmästä riippuen.

Vuonna 2012 Brasilia nosti sadan tuotteen tuontitulleja, ja samankaltaisen korotuksen odotetaan tulevan voimaan uudelle sadan tuotteen ryhmälle vuoden 2013 aikana. Korotukset ovat periaatteessa G20-maiden protektionististen toimien välttämistä korostavien poliittisten julistusten vastaisia. Brasilian toimenpiteet ovat kuitenkin sen WTO-tullisidontojen ja myös Mercosurin sääntöjen mukaiset.

Toimenpiteet

EU–Mercosur-vapaakauppasopimus toisi toteutuessaan merkittävän muutoksen tullitasoihin. Neuvottelut ovat kuitenkin osoittautuneet hyvin vaikeiksi. Neuvotteluja jatkettiin kesällä 2010 kuuden vuoden tauon jälkeen. Rivakan alkutahdin ja optimismin jälkeen neuvottelutahti kuitenkin hiipui ja lähes pysähtyi vuonna 2012. Osapuolet ovat kuitenkin vakuuttaneet sitoutumisestaan neuvottelujen jatkamiseen ja markkinoillepääsytarjousten vaihdon määräajaksi sovittiin vuoden 2013 viimeinen vuosineljännes.

Esimerkki: Kaksinkertainen verotus vaikeuttaa myyntiä Brasiliaan

Brasilian verotusjärjestelmää pidetään yritystoiminnan kannalta vaikeana ja monimutkaisena. Verotusjärjestelmässä sekä liittovaltio-, osavaltio- että kunnallishallinnolla on oikeus veronkantoon.

Ulkomaisille yrityksille ongelman muodostaa lisäksi Brasilian muista maista eroava tapa tulkita kansainvälisiä verosopimuksia. Suomen ja Brasilian välillä on solmittu kahdenvälinen verosopimus vuonna 1996 kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi ja veron kiertämisen estämiseksi. Tästä huolimatta maiden välillä on tapauksia, jossa kaksinkertaista verotusta ei ole saatu poistettua.

Suomen viranomaisen tulkinta asiassa vastaa OECD:n ja YK:n malliverosopimusten mukaista kansainvälistä tulkintaa, kun taas Brasilian viranomaisen tulkinta poikkeaa tästä. Asia pyritään ratkaisemaan Suomen valtiovarainministeriön, Brasiliassa sijaitsevan suurlähetystömme ja Brasilian valtiovarainministeriön välillä.

6.1.4 Intia

Intian oli vuonna 2012 Suomen neljänneksi suurin kauppakumppani Aasiassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 0,8 miljardia euroa, josta oli vientiä 481 miljoonaa euroa ja tuontia 347 miljoonaa euroa. Intiaan viedään sähkölaitteita, koneita, paperia ja kartonkia sekä rautaa ja terästä ja sieltä tuodaan öljytuotteita, vaatteita ja sähkölaitteita. Palvelujen kaupassa Intia on Suomen palveluviennin kannalta EU:n ulkopuolisista maista toiseksi tärkein, viennin arvo vuonna 2011 oli 741 miljoonaa euroa. Palvelujen tuonnissa Intia on kolmanneksi tärkein 528 miljoonan euron arvoisella tuonnilla.

Suomen kokonaisviennistä ja -tuonnista Intian osuus on potentiaaliin nähden edelleen vaatimatonta. Intia on kuitenkin taloudellisesti huomattavasti merkittävämpi Suomelle kuin pelkistä ulkomaankauppabilasoista voisi päätellä. Intiaan on etabloitunut noin 120 suomalaista yritystä, ja kauppaa Intian kanssa käy arviolta toiset satakunta yritystä. Suomessa puolestaan toimii tällä hetkellä 24 intialaista yritystä.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä raportoiduista esteistä noin neljä prosenttia (57 kappaletta) kohdataan Intian markkinoilla. Kaupanesteilmoitukset jakautuivat suhteellisen tasaisesti eri ongelmatyypeittäin. Suurimpana ongelmana pidetään korkeita tullitasoja. Tämän lisäksi yritykset raportoivat vero-ongelmista, jotka liittyivät Suomen ja Intian verosopimuksen toimeenpanoon.

Myös pääoman vapaaseen liikkuvuuteen liittyvät esteet kuten ongelmat rahansiirroissa konsernin sisällä haittaavat kauppaa. Yritykset ovat perinteisesti kokeneet ongelmallisina Intian syrjivät ja kohtuuttomat tuotemääräykset ja aikaa vievät ja epä johdonmukaiset tullausmenettelyt. Näihin liittyvien ilmoitusten määrä on kuitenkin hieman vähentynyt aikaisempaan aineistoon verrattuna. Henkilöiden liikkuvuuteen (viisumit ja työluvut) sekä teollis- ja tekijänoikeuksien suojaamiseen liittyvien ongelmien määrä on sen sijaan hieman lisääntynyt aikaisemmasta.

Taulukko 10. Intiassa kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Intiassa (N=57) | | | Kaupanesteet sektoreittain Intiassa | | |
|---|--|------|-------------------------------------|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Tullitasot | 24,6 | 1 | Koneet ja laitteet | 34,7 |
| 2 | Vero-ongelmat | 14,0 | 2 | Palvelut | 22,2 |
| 3 | Pääoman liikkuvuus | 10,5 | 3 | ICT (ml. kulutuselektroniikka) | 9,7 |
| 4 | Syrjivät tuotemääräykset | 10,5 | 4 | Muu | 8,3 |
| 5 | Henkilöiden liikkuvuus | 7,0 | 5 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 6,9 |
| 6 | Julkiset hankinnat | 7,0 | 6 | Metsäteollisuus | 5,6 |
| 7 | Muut esteet | 7,0 | 7 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 4,2 |
| 8 | Tullausmenettelyt | 7,0 | 8 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 2,8 |
| 9 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 5,3 | 9 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 2,8 |
| 10 | Yritysilasto | 3,5 | 10 | Rakennus ja sisustus | 1,4 |
| 11 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 1,8 | 11 | Kuljetusvälineet | 1,4 |
| 12 | Yrityksen oikeudellinen asema | 1,8 | | | |

Lisätietoa Intian kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen sihteeri Niina Blomberg; s-posti: niina.blomberg@formin.fi puh. 0295 351 107

Esimerkki: Korkeat tullitasot Intiassa

Korkeat tullitasot muodostavat suurimman kaupanesteen Intian markkinoilla. Koneet ja laitteet muodostavat suuren osan Suomen viennistä Intiaan. Monista laitteista joudutaan kuitenkin tällä hetkellä maksamaan korkeaa tullia, mikä tuli vahvasti esille myös yritysten vastauksissa. Esimerkiksi tietynlaisten metallia leikkaavien koneiden tulli on Intiassa 7,5 prosenttia.

Toimenpiteet

EU:n ja Intian vapaakauppaneuvottelujen yhtenä keskeisenä tavoitteena on sopia WTO-sitoumuksia pidemmälle menevästä tullitasojen laskusta. Sovitut tullinalennukset vaihtelevat tuotteittain. Tuotekohtaisesta tilanteesta saa tarkempaa tietoa ulkoasiainministeriöstä.

Vapaakauppaneuvotteluissa on edelleen avoinna eräitä asiakokonaisuuksia, mutta niidenkin osalta pyritään etenemään seuraavien kuukausien aikana. Suomen kannalta neuvottelut Intian kanssa ovat yksi tärkeimmistä käynnissä olevista neuvotteluista, sillä sopimus toisi konkreettista hyötyä suomalaisille yrityksille.

6.1.5 Yhdysvallat

Yhdysvallat oli vuonna 2012 Suomen suurin kauppakumppani Amerikan mantereella tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 5,55 miljardia euroa, josta oli vientiä 3,58 miljardia euroa ja tuontia 1,97 miljardia euroa. Palveluiden puolella kauppa oli huomattavasti hillitympää. Yhdysvaltoihin vietiin polttoaineita, koneita, optiikkaa ja paperia, ja sieltä tuotiin koneita, optiikkaa, sähkölaitteita ja kemiantuotteita.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä raportoiduista esteistä noin neljä prosenttia (54 kappaletta) koskee Yhdysvaltoja. Yritykset pitävät suurimpana Yhdysvaltain markkinoiden esteenä syrjiviä ja kohtuuttomia tuotemääräyksiä, joiden osuus kaikista Yhdysvaltain esteistä oli noin kolmannes. Suurin osa tähän esteryhmään kuuluvista vastauksista koskee erilaisia sertifiointeja, joita yrityksiä viemiltä tuotteilta vaaditaan. Yritykset pitävät sertifiointeja todell-

lisuudessa protektionistisina kaupan esteinä, koska kyseisiin sertifiointeihin vaadittavia testejä pidetään vaativuustasoltaan alhaisempina kuin tuotteilla jo olevat EU- sertifiointit. Yhdysvaltain sertifiointimenettelyjen katsotaan myös olevan kalliita ja hitaita.

Toiseksi suurimman esteryhmän muodostivat henkilöiden liikkuvuuteen liittyvät rajoitukset. Tähän ryhmään liittyviä käytännön ongelmia ovat vaikeudet saada työluovia ja viisumeja. Lisäksi yritykset nostivat esiin Yhdysvaltain ongelmalliseksi koetun Jones Actin, joka rajoittaa ulkomailla rakennettujen alusten käytön, myynnin ja leasingin kaupalliseen käyttöön liikuttaessa Yhdysvaltain eri satamien välillä. Myös niin kutsuttu Dairy Import Assessment -määräys nostettiin esiin. Tämä liittyy Yhdysvaltoihin tuotavista maitotuotteista maksettavaan maidon promootio- ja tutkimusmaksuun. Kolmantena ongelmallisena lainsäädäntönä yritykset raportoivat niin kutsutun Lacey Act -lain, joka hankaloittaa muun muassa Yhdysvaltain ulkopuolelta tulevien puutuotteiden maahantuontia.

Huomionarvoista on, että teollis- ja tekijänoikeuksiin (muun muassa patenteihin) sekä pääoman vapaaseen liikkuvuuteen (muun muassa riskirahoitukseen ja maksuliikenteen sääntöihin) liittyvät esteet ovat kyselyn mukaan lisääntyneet. Julkisia hankintoja koskevat ilmoitukset vähenivät vaikkakin Yhdysvaltain Buy American -lainsäädäntöä pidetään yhä markkinoillepääsyä haittaavana.

EU:n ja Yhdysvaltain välillä ei ole kauppasopimusta, jonka piirissä kaupanesteistä voitaisiin systemaattisesti keskustella. Sääntelyn vähentämiseen tähtäävää yhteistyötä on kuitenkin tehty EU:n ja Yhdysvaltain välisen talousneuvoston piirissä vuodesta 2007. Kaupanesteet ovat säännöllisesti myös vuosittain pidettävien EU-Yhdysvallat -huippukokousten asialistalla. Suomea koskettavia kaupanesteitä hoidetaan sekä EU:n komission kautta että suoraan Yhdysvaltain kanssa kahdenvälisesti.

EU:n ja Yhdysvaltain alkavissa neuvotteluissa kauppaa- ja investointikumppanuussopimuksesta markkinoillepääsyyn ja sääntelyyn liittyvät kysymykset ovat keskeisiä neuvottelualueita. Neuvottelut käynnistyivät kesällä 2013 sen jälkeen, kun jäsenvaltiot ovat hyväksyneet neuvotteluohjeet komissiolle. Sopimuksella tulisi olemaan merkittävä vaikutus Yhdysvaltain ja EU:n kauppasuhteisiin. Komission laskelmien mukaan sopimus kasvattaisi EU:n BKT:tä vuositasolla puolella prosentilla vuoteen 2027 mennessä. Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen arvion mukaan sopimuksen vaikutus Suomen kokonaistuotantoon voisi olla samaa luokkaa. Komissio arvioi, että sopimus toisi vuosittain lisää rahaa EU:n talouteen noin 86 miljardia euroa.

Taulukko 11. Yhdysvalloissa kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Yhdysvalloissa (N=54) | | | Kaupanesteet sektoreittain Yhdysvalloissa | | |
|---|--|------|---|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Syrjivät tuotemääräykset | 31,5 | 1 | Koneet ja laitteet | 23,7 |
| 2 | Muut esteet | 13,0 | 2 | Muu | 13,6 |
| 3 | Henkilöiden liikkuvuus | 11,1 | 3 | Palvelut | 11,9 |
| 4 | Tullitasot | 9,3 | 4 | Metalli-, teräs- ja kaivannais-teollisuus | 8,5 |
| 5 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 7,4 | 5 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 6,8 |
| 6 | Pääoman liikkuvuus | 5,6 | 6 | Metsäteollisuus | 6,8 |
| 7 | Tullausmenettelyt | 5,6 | 7 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 6,8 |
| 8 | Julkiset hankinnat | 3,7 | 8 | ICT (ml. kulutuselektronikka) | 5,1 |
| 9 | Kilpailuolosuhteet | 3,7 | 9 | ei määritelty* | 5,1 |
| 10 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 3,7 | 10 | Rakennus ja sisustus | 3,4 |
| 11 | Yritysilmastot | 3,7 | 11 | Kuljetusvälineet | 3,4 |
| 12 | Vero-ongelmat | 1,9 | 12 | Lääketeollisuus | 3,4 |
| | | | 13 | Vähittäiskauppa | 1,7 |

*Lisätietoa Yhdysvaltain kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Lähetysneuvos Marjut Akola; s-posti: marjut.akola@formin.fi puh. 0295 351 105*

Esimerkki: Buy American Act

Yhdysvalloissa ulkomaisten yritysten toimintaa rajoittaa esimerkiksi Buy American Act. Säädöksen mukaan joihinkin julkisiin tarjouskilpailuihin tarjottavan tuotteen pitää olla valmistettu Yhdysvalloissa. Tämän lisäksi paikallisten komponenttien osuuden kokonaistannuksista tulee olla vähintään puolet, Säädös on ollut voimassa vuodesta 1933 ja sitä on laajennettu vuosina 1954 ja 2009. Vuonna 2009 tehty muutos esimerkiksi kieltää julkisen elvytysrahan käytön julkisten rakennusten ylläpitoon, elleivät kaikki projektissa käytetyt tuotteet ole tuotettu Yhdysvalloissa.

Toimenpiteet

EU pitää Buy American -säädöstä yhtenä Yhdysvaltain markkinoiden huolestuttavimmista kaupanesteistä. EU on pitänyt jo useiden vuosien ajan asiaa esillä Yhdysvaltain kanssa useissa eri yhteyksissä. Asia on nostettu esille sekä kahdenvälisesti Yhdysvaltain kanssa että WTO-tasolla muun muassa julkisten hankintojen komiteassa ja Yhdysvaltain maatumien yhteydessä. Buy American-säädös on yksi keskeisistä EU:n painopisteistä kauppaj- ja investointikumppanuussopimusneuvotteluissa Yhdysvaltain kanssa.

Vaikkakin Buy American-säädös sisältää yhä ongelmallisia kohtia, on siihen viime aikoina saatu myös joitain helpotuksia. Vuoden 2009 taluskriisin aikana käyttöön otettua kannustinpakettia ei enää ole uusittu sen päätyttyä syyskuussa 2011.

*Lisätietoa Buy American asetuksesta antaa ulkoasiainministeriössä:
Lähetysneuvos Marjut Akola; s-posti: marjut.akola@formin.fi puh. 0295 351 105
Kaupallinen neuvos Mary-Anne Nojonen; s-posti: mary-anne.nojonen@formin.fi
puh. 0295 351 494*

6.1.6 Ukraina

Ukraina oli vuonna 2012 Suomen kasvava vientimaa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 480 miljoonaa euroa, josta vientiä oli 408 miljoonaa euroa ja tuontia 72 miljoonaa euroa. Ukrainaan vietiin paperia, polttoainetta ja koneita, ja sieltä tuotiin metalleja ja sähkölaitteita. Ukrainassa toimii tällä hetkellä noin 80 suomalaisyritystä. Pääosa yrityksistä toimii Kiovasta käsin.

Yritysten kyselyssä raportoiduista esteistä noin kaksi prosenttia (31 kappaletta) koskee Ukrainaa. Tullausmenettelyihin liittyvät ongelmat ovat edelleen yleisimpiä noin kolmanneksella kaikista ongelmista. Yritykset raportoivat laajasti tullausmenettelyiden monimutkaisuudesta, haastavasta byrokratiasta sekä nopeasti muuttuvista vaatimuksista ja käytännöistä.

Ukrainassa tullausta hankaloittavat erityisesti jatkuvasti muuttuvat käytännöt ja vaatimukset tullausasiakirjojen suhteen. Tullausmenettelyiden osalta esille nousi myös ongelmia tullinimikkeiden tulkinnan sekä tullausarvon määrittämisen kanssa. Erityisesti tullausarvon määrittäminen on ollut hankalaa. Jälkimmäisen osalta sen sijaan, että tullauksessa käytettäisiin kauppalaskun arvoa, tulliviranomaiset ovat käyttäneet suuntaa antavia hintalistoja tullausarvon määrittämiseksi.

EU on neuvotellut Ukrainan kanssa assosiaatiosopimuksesta, joka sisältää laajan vapaakauppa-alueen. Sopimuksella pyritään tavanomaisia vapaakauppasopimuksia pidemmälle menevään integraatioon ja tuomaan Ukrainan sääntely lähemmäs EU:n lainsäädäntöä. Neuvottelut saatiin päätökseen joulukuussa 2011. Astuessaan voimaan sopimus helpottaisi suomalaisyritysten pääsyä Ukrainan markkinoille ja helpottaisi tuontia

Ukrainasta. Sopimus vapaakauppa-alueesta on osa laajempaa assosiaatiosopimusta, jonka allekirjoittaminen riippuu Ukrainan poliittisen tilanteen kehityksestä.

Lisätietoa Ukrainan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Sara Ohls; s-posti: sara.ohls@formin.fi puh. 0295 351 130

Esimerkki: Alv-palautusongelmat

Ukrainan markkinoilla pitkäaikaisin ongelma on ollut alv-palautusten saaminen. Vuosien mittaan suomalaisyrityksillä on jäänyt merkittäviä summia saamatta Ukrainan valtiolta.

Toimenpiteet

Asiaa on viety eteenpäin yhteistyössä yritysten kanssa sekä EU-tasolla että kahdenvälisesti ukrainalaisten kanssa. Myös Suomen Kiovan edustusto on toiminut aktiivisesti. Suurlähetystön avulla on onnistuttu saamaan suomalaisyritysten alv-palautuksia takaisin toistaiseksi noin 4–5 miljoonan euron edestä. Keväällä 2011 voimaan astunut uusi verolaki on hieman parantanut tilannetta siltä osin, että käytössä on nyt automaattinen alv-palautusjärjestelmä, johon useat suomalaisyritykset ovat päässeet mukaan. Ongelmana ovat kuitenkin edelleen vanhat, ennen vuotta 2010 saamatta jääneet alv-palautukset, joita suomalaisyrityksillä on yhä paljon. Viranomaiset tekevät töitä sen eteen, että yritykset saisivat vanhat palautuksensa.

Esimerkki: Tullausmenettelyt

Kyselyssä raportoitiin laajasti tullaustenmenettelyihin, esimerkiksi tullausarvon määrittelyyn, liittyvistä ongelmista. Ukrainan tulli on määritellyt hyvin usein tuontitavaroiden tullausarvon ja siten tullimaksut todellista korkeammiksi. Tulli ei siis ole hyväksynyt tullauksen perusteeksi maahantuojien ilmoittamia todellisia hintoja.

Toimenpiteet

Kyseessä on järjestelmään liittyvä ongelma. Tilanne näyttäisi heikentyneen viime vuoden aikana. Yleisellä tasolla asiaa on viety eteenpäin Euroopan komission kautta, joka on nostanut sen esiin myös WTO-tasolla. Asiaa on pidetty tarvittaessa esillä myös Suomen ja Ukrainan viranomaisten välisissä tapaamisissa, ja Suomen Kiovan edustusto on ajanut yksittäisten yritysten ongelmia Ukrainan viranomaisten suuntaan.

6.2 Muut taloudellisesti merkittävät EU:n ulkopuoliset maat ja alueet

6.2.1 Argentiina

Argentiinan ja Suomen kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 164 miljoonaa euroa, josta vientiä oli 117 miljoonaa euroa ja tuontia 47 miljoonaa euroa. Kaupan määrää rajoittavat selvästi Argentiinan erilaiset kaupalle asettamat esteet. Argentiinan esteet muodostavat noin puolitoista prosenttia (22 kappaletta) kaikista ilmoitetuista esteistä.

Yritykset raportoivat kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä Argentiinan viime vuosina asettamista maahantuontia rajoittavista toimenpiteistä. Nämä ovat hankaloittaneet tuontia tai jopa kokonaan tyrehdyttäneet yritysten maahantuonnin Argentiinaan. Yritysten huolena on erityisesti kilpailua vääristävä, maahantuonnin ehtona oleva tuontilisenssivaatimus.

Argentiina on vaatinut tuontilisenssiä noin 600 tuotteelta kuten erilaisilta sähkölaitteilta sekä kemiallisilta ja paperituotteilta. Yritykset raportoivat myös Argentiinan hallituksen tuonnin ja viennin tasapainotusvelvoitteesta. Tämän vaatimuksen mukaan yritys saa viedä Argentiinaan tuotteita ainoastaan, jos se vie samanarvoisesti tuotteita Argentiinasta.

Asetettu tasapainotusvelvoite on osaltaan hidastanut maahantuontia Argentiinaan, pysäyttänyt tavaroita Argentiinan rajalla ja aiheuttanut huomattavia tappioita yrityksille.

Myös EU ja useat muut Argentiinan kauppakumppanit katsovat suomalaisyritystenkin esille nostamien Argentiinan kauppaa rajoittavien toimenpiteiden (ei-automaattinen tuontilisenssi, maahantuonti-ilmoitus sekä viennin ja tuonnin tasapainottaminen) olevan WTO-sääntöjen vastaisia ja ovat riitauttaneet ne WTO:ssa. Tähän ajaututtiin, koska eri foorumeilla käydyt neuvottelut asian ratkaisemiseksi ilman WTO:n riitojenratkaisumekanismit eivät tuottaneet tulosta. WTO:n riitojenratkaisupaneeli perustettiin tammikuussa 2013 käsittelemään asiaa. Argentiina kertoi kuitenkin juuri ennen paneelin perustamista kumon-neensa ei-automaattisia tuontilisenssejä koskevan lakinsa.

Lisätietoa Argentiinan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

6.2.2 Japani

Japani oli vuonna 2012 Suomen toiseksi suurin kauppakumppani Aasiassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 1,8 miljardia euroa, josta oli vientiä 1 063 miljoonaa euroa ja tuontia 737 miljoonaa euroa.

Kaikista kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä esille nostetuista esteistä noin puolitoista prosenttia (20 kappaletta) koskee Japania. Suomalaisyritysten markkinoillepääsyä Japanissa vaikeuttavat erilaiset tullien ulkopuoliset kaupanesteet. Eniten huolta aiheuttavat Japanin eurooppalaisista käytännöistä poikkeavat tuotemääräykset, jotka hankaloittavat muun muassa metsäteollisuuden, rakentamisen ja sisustamisen sekä koneiden ja laitteiden parissa toimivien yritysten vientiä Japaniin. Muutamat vastaajat pitävät Japanin tullitasoja korkeina. Myös julkisissa hankinnoissa koettu paikallisten toimijoiden suosiminen nostetaan esille.

EU ja Japani ovat aloittaneet keväällä 2013 vapaakauppaneuvottelut. EU tavoittelee erityisesti sitä, että Japani poistaisi markkinoiltaan tullien ulkopuolisia kaupanesteitä. Myös tullitasoista neuvotellaan. Tällä hetkellä kartoitetaan Suomen kansallisia intressejä. Myös yritysten vastaukset kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyyn otetaan huomioon määrittäessä Suomelle tärkeitä neuvottelutavoitteita EU:n ja Japanin vapaakauppaneuvotteluihin.

Lisätietoa Japanin kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen sihteeri Juuso Moisander; s-posti: juuso.moisander@formin.fi puh. 0295 351 128

6.2.3 Etelä-Korea

Etelä-Korea oli vuonna 2012 Suomen kolmanneksi suurin kauppakumppani Aasiassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 1,65 miljardia euroa, josta oli vientiä 691 miljoonaa euroa ja tuontia 960 miljoonaa euroa. EU:n ja Etelä-Korean välillä solmittua vapaakauppasopimusta on sovellettu heinäkuusta 2011 alkaen. Vapaakauppasopimuksen vaikutukset näkyvät positiivisesti Suomen ja Etelä-Korean välisessä kauppavaihdossa.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä ilmoitetuista esteistä noin puolitoista prosenttia (19 kappaletta) koski Etelä-Koreaa. Heinäkuussa 2011 voimaantullut vapaakauppasopimus on alentanut useiden suomalaisyrityksille tärkeiden tuotteiden tulleja sekä helpottanut suomalaisyritystenkin kannalta keskeisten tullien ulkopuolisten kaupanesteiden poistamista. Tästä huolimatta muutamat yritykset katsovat korkeiden tullimaksujen yhä hankaloittavan vientiään Etelä-Koreaan. Myös syrjiviksi tai kohtuuttoman raskaiksi koetuista tuotehyväksyntämenettelyistä sekä teollis- ja tekijänoikeuksien turvaamiseen

liittyvistä ongelmista raportoidaan. Keskeisin uusista ilmoitetuista esteistä liittyy tuotteiden kansainvälisistä käytännöistä poikkeavaan tulliluokitteluun. Asiasta on keskusteltu Euroopan komission ja Etelä-Korean viranomaisten kesken.

**Lisätietoa Etelä-Korean kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Kaupallinen sihteeri Juuso Moisander; s-posti: juuso.moisander@formin.fi
puh. 0295 351 128**

6.2.4 Kazakstan

Kazakstan oli vuonna 2012 Suomen suurin kauppakumppani Keski-Aasiassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 502 miljoonaa euroa, josta oli vientiä 171 miljoonaa euroa ja tuontia 331 miljoonaa euroa. Kazakstaniin vietiin koneita, polttoainetta, farmaseuttisia tuotteita sekä paperia, ja sieltä tuotiin öljytuotteita. Tuonti Kazakstanista on ollut viime vuosina kasvussa.

Kazakstanin esteet muodostivat noin prosentin (18 kappaletta) kaikista ilmoitetuista esteistä. Suomalaisyriyten Kazakstanissa kohtaamat markkinoillepääsyongelmat liittyvät tullaustenmenettelyihin, syrjiviin tai kohtuuttoman raskaisiin tuotemääräyksiin sekä yleisesti hankaliin käytäntöihin ja korruptioon. Viime vuosina haasteita on aiheuttanut myös Venäjän, Valko-Venäjän ja Kazakstanin muodostama tulliliitto. Yritykset raportoivat epäselvistä ja muuttuvista tulliliiton säännöistä ja käytännöistä, jotka hankaloittavat tuotteiden markkinoillepääsyä.

**Lisätietoa Kazakstanin kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Kaupallinen neuvos Sara Ohls; s-posti: sara.ohls@formin.fi puh. 0295 351 130**

6.2.5 Kanada

Kanada oli vuonna 2012 Suomen kolmanneksi suurin kauppakumppani Amerikassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 941 miljoonaa euroa, josta oli vientiä 595 miljoonaa euroa ja tuontia 346 miljoonaa euroa.

Raportoiduista esteistä vajaa prosentti (12 kappaletta) koskee Kanadaa. Nämä jakautuivat keskimäärin kolmeen yhtä suureen esteeseen: verot ja verolainsäädäntö (siirtohinnoitteluun liittyvät ongelmat, sisäisen lainan katsominen voitonjaoksi), tullitariffit ja muut maksut (tuontitullit ja tullit tilanteessa, jossa kyseistä tuotetta valmistetaan Kanadassa) ja henkilöiden liikkuvuus (viisumit, työntekijöitä koskeva ”kotimaisuusvaatimus”).

EU:n ja Kanadan vuonna 2009 aloittamissa vapaakauppaneuvotteluissa on päästy loppuvaiheeseen ja ratkaisuun pyritään kevään ja kesän 2013 kuluessa. Tavoitteena on kunnianhimoinen ja laaja-alainen sopimus, joka johtaisi merkittävään kaupan ja investointien vapauttamiseen. Tullien poistamisen ohella etenkin palvelujen vapauttaminen toisi merkittäviä hyötyjä sekä EU:lle että Kanadalle. Sopimus auttaisi myös suomalaisyritysten kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä esiin nostamien esteiden poistamisessa. EU:n ja Kanadan välisen kaupan on ennustettu lisääntyvän sopimuksen myötä jopa yli viidenneksen.

**Lisätietoa Kanadan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:
Lähetysneuvos Marjut Akola; s-posti: marjut.akola@formin.fi puh. 0295 351 105**

6.2.6 Turkki

Turkki oli vuonna 2012 Suomen neljänneksi suurin kauppakumppani Aasiassa tavarakaupalla mitattuna. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 1,1 miljardia euroa, josta oli vientiä 693 miljoonaa euroa ja tuontia 424 miljoonaa euroa.

Kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä raportoiduista esteistä vajaa prosentti (9 kappaletta) koskee Turkia. Nämä liittyvät tuotteiden vaatimustenmukaisuuden todentamiseen sekä tullaukseen ja kauttakulkumaksuihin, tavara- ja palvelutuonnin lähdeverotukseen, yrityksen etabloitumisongelmiin, oleskelu- ja työlupien saantiin yrityksen ulkomaiselle henkilöstölle sekä ulkopuolista kilpailua estäviin määrällisiin rajoituksiin Turkin markkinoilla.

Turkin kaupanesteitä on saatu ratkaistua yritysten toimesta neuvotteluteitse turkkilaisviranomaisten kanssa tai Suomen ja Turkin tai EU:n ja Turkin viranomaisten kesken. Yleisesti haasteet liittyvät vuodesta 1996 voimassa olleen EU–Turkki-tulliliittosopimuksen toimeenpanoon. Tulliliittoa hallinnoivan yhteiskomitean asialistalla on yhä enemmän ratkaisemattomia ongelmatapauksia, mistä johtuen Euroopan komissio on pyrkinyt sopimukseen riitojenratkaisumekanismin aktivoimiseen.

Lisätietoa Turkin kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

6.2.7 Pohjois-Afrikka ja Lähi-itä

Pohjois-Afrikkaan katsotaan tässä yhteydessä kuuluvan Marokko, Algeria, Tunisia ja Libya. Suomen vienti Pohjois-Afrikan maihin on ollut perinteisesti tuontia suurempaa. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta oli 341 miljoonaa euroa, josta oli vientiä 333 miljoonaa euroa ja tuontia kahdeksan miljoonaa euroa. Vienti maihin koostuu pääasiallisesti puuteollisuuden tuotteista.

Pohjois-Afrikan alue muodosti noin prosentin (13 kappaletta) yritysten ilmoittamista kaupanesteistä. Yleisimmät alueelta raportoidut huolenaiheet liittyvät korkeisiin tai muuttuviin tullitariffeihin ja muihin maksuihin ja painottuvat toimialoista metsä- sekä rakennussektoriin. Yritykset ovat useasti nostaneet esille jalosteiden tullitason, joka koetaan hyödyttävän maaryhmän maiden omaa teollisuutta.

Lähi-idän alueeseen tässä yhteydessä lasketaan kuuluvaksi Arabiemiraattien liitto, Bahrain, Egypti, Iran, Irak, Israel, Jemen, Jordania, Kuwait, Libanon, Palestiinalaishallinto, Oman, Qatar ja Saudi-Arabia. Vuonna 2012 yhteenlaskettu tavaroiden kauppavaihto näiden kauppakumppanien kanssa oli 1,5 miljardia euroa, josta oli vientiä 1 328 miljoonaa euroa ja tuontia 175 miljoonaa euroa.

Lähi-idän alueen kaupanesteet kattavat noin kaksi prosenttia (32 kappaletta) kaikista kaupanesteistä. Kaupanesteet jakaantuvat nyt melko tasaisesti maiden kesken. Aikaisemmin eniten esteitä on ilmoitettu olevan Saudi-Arabian markkinoilla. Suurin osa Lähi-idän maaryhmän esteistä on koneiden ja laitteiden toimialalla.

Yritysten Lähi-idässä kohtaamat ongelmat liittyvät pääoman- ja henkilöiden vapaaseen liikkuvuuteen sekä tullausten menettelyihin. Pääoman liikkuvuuden ongelmat liittyvät useimmiten maiden pankkipalvelujen kehittämistarpeisiin. Saudi-Arabian osalta mainitaan esimerkiksi vaativat remburssidokumentit kauppaa hidastavana tekijänä. Henkilöiden liikkuvuutta koskevat ongelmat liittyvät puolestaan viisumin pitkään odotusaikaan sekä sitä koskeviin tietopyyntöihin. Samaten tullausten menettelyjen osalta alueella huolia aiheuttavat aikaa vievät ja monimutkaiset prosessit.

Irania koskevat uudet ilmoitukset johtuvat useimmiten maan kauppasaarrosta. Israelissa puolestaan suurin osa uusista tietoon tulleista ongelmista liittyy uusiin tuotteita koskeviin syrjiviin kauppaa vaikeuttaviin lakiesityksiin.

Lisätietoa Pohjois-Afrikan ja Lähi-idän kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

Esimerkki: Puun ja puutuotteiden tuojilta perittävä uudelleenistutusvero

Vientiä Marokkoon haittaa maan asettama uudelleenistutusvero, jota Marokko perii puun ja puutuotteiden tuojilta. Vero syrjii yrityksiä, jotka tuovat näitä tuotteita Marokkoon. Sitä ei peritä marokkolaisilta.

Toimenpiteet

EU on nostanut Marokon toimenpiteet esille keskusteluissaan Marokon viranomaisten kanssa, sillä uudelleenistutusvero näyttäisi oleva EU:n ja Marokon assosiaatiosopimuksen vastainen määrällinen rajoitus.

Esimerkki: Kotimaisuusvaatimus ja julkisten hankintojen sopimuksen toimeenpano

Suomalaisyrietykset ilmoittavat esteistä osallistua julkisia hankintoja koskeviin tarjouspyyntöihin Israelissa maan asettamien kotimaisuusvaatimusten vuoksi.

Toimenpiteet

Israel on sitoutunut vuonna 2012 päättyneissä WTO:n julkisten hankintojen neuvotteluissa (The Plurilateral Agreement on Government Procurement, GPA) poistamaan kotimaisuusvaatimuksensa. Maalla on sitoumusten toimeenpanossa kuitenkin pitkä siirtymäaika, jossa on useita eri vaiheita. Israelin julkisissa hankinnoissa sovelletaan aluksi jopa 20 prosentin kotimaisuusvaatimusta. Tämä vaatimus poistuu viiden vuoden kuluttua uusien julkisten hankintojen sitoumusten voimaantulosta, mutta säilyy tämänkin jälkeen tietyillä hankintayksiköillä. Kokonaan kotimaisuusvaatimukset poistuvat vasta 15 vuoden kuluttua Israelin GPA-sitoumusten voimaantulosta.

6.2.8 Kaakkois-Aasian maiden yhteistyöjärjestö ASEAN

Kaakkois-Aasian yhteistyöjärjestön ASEAN:n jäsenmaihin kuuluvat Malesia, Indonesia, Filippiinit, Singapore, Thaimaa, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar ja Kambodža. Vuonna 2012 kauppavaihto tavarakaupan osalta ASEAN-maiden kanssa oli 2,1 miljardia euroa, josta vientiä 1 069 miljoonaa euroa ja tuontia 1 034 miljoonaa euroa. Yritysten ASEAN-jäsenmaita koskevat kaupanestepaukset muodostivat yhteensä noin puolitoista prosenttia (21 kappaletta) kaikista kaupanesteistä.

Syksyn 2012 kyselyssä Filippiinejä, Indonesiata, Singaporea ja Thaimaata koskevat ilmoitukset keskittyivät lähinnä palveluviennin ja yritysten etabloitumisen ongelmiin. Nämä käsittävät esimerkiksi oleskelu- ja työlupien saantia yrityksen ulkomaiselle henkilöstölle, rajoituksia ulkomaalaiselle yritysomistukselle ja -kontrollille, kilpailuolosuhteita vääristäviä tukia kotimaiselle palvelutuotannolle sekä korruptiota.

Malesiata ja Vietnamia koskevat ilmoitukset taas keskittyivät edellisistä poiketen lähinnä ”perinteisempiin” tavarakaupan ongelmiin. Nämä käsittävät muun muassa korkeat tullit, tullauksen ja lähdeverotuksen, ulkomaalaisen tarjoajan syrjinnän julkisissa tavarahankinnoissa sekä rajoitukset raaka-aineiden ja tuotenyhteiden maastaviennille.

EU:n vapaakauppaneuvottelut ovat hyvä mahdollisuus vaikuttaa kaupanesteisiin ASEAN-maissa. Neuvottelut on aloitettu Singaporen, Malesian, Vietnamin ja Thaimaan kanssa. Singaporen kanssa neuvottelut on saatu päätökseen joulukuussa 2012. Sopimuksen konkreettiset hyödyt näkyvät muun muassa palveluiden kaupassa, tekijänoikeuksissa ja sääntelyn läpinäkyvyyden parantamisessa. Malesian kanssa neuvotteluissa ollaan noin puolivälissä ja keskeiset markkinoillepääsykysymykset ovat vielä ratkaisematta. Suomelle keskeisimpiä asioita ovat vienti- ja tuontituotteitamme koskevien tullien ja verojen poistaminen sekä Malesiassa toimiviin yrityksiimme kohdistuvien syrjivien toimien ja määrällisten rajoitusten poistaminen. Vapaakauppaneuvottelut Vietnamin kanssa aloitettiin vuoden 2012 lopulla.

Vapaakauppaneuvottelujen aloittamisesta Thaimaan kanssa sovittiin maaliskuussa 2013. Suomen kansallisten intressien määrittely on käynnissä ja myös yritysten kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyssä ilmoittamat näkökohdat otetaan huomioon Suomen neuvottelutavoitteiden muodostamisessa.

Lisätietoa ASEANin kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

6.2.9 Latinalainen Amerikka

Latinalaisen Amerikan maiden (pois lukien Brasilia ja Argentiina) kanssa käyty tavarakauppa vuonna 2012 oli 2,05 miljardia euroa, josta oli vientiä 1 150 miljoonaa euroa ja tuontia 904 miljoonaa euroa.

Aluetta koskevat kaupanesteet muodostavat noin kaksi prosenttia (34 kappaletta) kaikista raportoiduista ongelmista.

Uusia kaupanesteitä raportoitiin eniten tullitasojen, tullausmenettelyjen ja verolainsäädännön osalta. Sektorikohtaisesti huolenaiheita on tällä hetkellä erityisesti metsäteollisuudessa, palveluissa sekä koneissa ja laitteissa.

Tullitasoja pidetään yleisesti korkeina ja ne muodostavat suurimman osan tiedossa olevista kaupan esteistä Guatemalassa, Hondurasissa ja El Salvadorissa. Näissä maissa ongelmia ovat myös tullauskäytäntöjen ja -lisenssien epä johdonmukaisuudet sekä niihin liittyvät epäselvyydet, jotka hidastavat asioiden käsittelyä.

Veroja ja verolainsäädäntöä koskevia esteitä kohdataan erityisesti Guatemalassa, Hondurasissa ja El Salvadorissa. Yleisimmin tämä tarkoittaa maiden lainsäädännön tiheitä muutoksia sekä tuontia rajoittavia ja syrjiviä korkeita tuontiveroja. Lainsäädännön epä johdonmukaisuus on mainittu myös yritysilmastoon liittyvänä kaupanesteena. Pääoman vapaan liikkuvuuden osalta voittojen kotiuttamisen verottaminen oli merkittävin kaupaneste Belizessä.

Lisätietoa Latinalaisen Amerikan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriössä:

Kaupallinen neuvos Heli Siikaluoma; s-posti: heli.siikaluoma@formin.fi puh. 0295 351133

6.2.10 Afrikka

Tässä yhteydessä Afrikkaan lasketaan kuuluvan kaikki Pohjois-Afrikasta etelään sijaitsevat maanosan valtiot. Näiden Afrikan maiden kanssa käyty tavarakauppa oli vuonna 2012 1,6 miljardia euroa, josta vientiä 1 026 miljoonaa euroa ja tuontia 576 miljoonaa euroa.

Yritysten ilmoittamista kaupanesteistä noin kaksi prosenttia (25 kappaletta) oli Afrikan alueella. Kaupanesteiden määrällä muista erottuvat Kenia ja Nigeria. Afrikan alueelta raportoidut kaupanesteet liittyvät usein oleskelu- ja työlupien myöntämisen hitauteen, tullausmenettelyiden vuosittain vaihteleviin käytäntöihin ja tullitasojen vaihteluun

Lisätietoa Afrikan kaupanesteistä antaa ulkoasiainministeriö:

Kaupallinen sihteeri Sari Laaksonen; s-posti: sari.laaksonen@formin.fi puh. 0295 351 493

7 Euroopan unionin sisämarkkinat

Euroopan unioni oli vuonna 2012 Suomen suurin alueellinen kauppakumppani tavarakaupalla mitattuna. Suomen ulkomaankaupasta noin 53 prosenttia käydään EU:n sisämarkkinoilla. Vuonna 2012 tavarakaupan kauppavaihto oli 61,59 miljardia euroa, josta oli vientiä 30,25 miljardia euroa ja tuontia 31,34 miljardia euroa.

Yritysten ilmoittamista kaupan- ja investointien esteistä noin 22 prosenttia (308 kappaletta) on kohdattu EU:n sisämarkkinoilla. Tässä luvussa on mukana myös Suomeen kohdistuneet ilmoitukset. Suurin osa esteilmoituksista koskee vallitsevan säädösympäristön aiheuttamia vaikeuksia (muun muassa hankintalainsäädäntöä) tai lainsäädännön harmonisoimattomuudesta johtuvia vaikutuksia yritykselle (muun muassa verotusta).

7.1 Euroopan unionin sisämarkkinat

Vastausten perusteella yritykset kokevat EU-maista hankalimmiksi Saksan, Ranskan, Ruotsin, Baltian maiden ja Puolan markkinat. Tämä vastaa suurelta osin sitä, mitä suomalaisyritykset ovat myös aiemmin raportoineet. Tulosta selittää osittain se, että nämä maat ovat Suomen suurimpia kauppakumppaneita. Vastauksissa ilmoitettiin lisäksi koko EU:ta yleisesti koskevia asioita ilman, että niitä oli kohdistettu mihinkään yksittäiseen maahan.

Yritykset nostavat esiin vastauksissaan yleisiä arvioita yritysten toimintaympäristöön vaikuttavista asioista sekä EU:ssa että Suomessa. Suurimassa osassa vastauksia ei voidaakaan puhua varsinaisista konkreettisista tai säädösten vastaisista esteistä, mutta ilmoitukset antavat hyödyllistä tietoa sisämarkkinoiden toiminnasta sekä siitä, millaiset asiat hankaloittavat yritysten toimintaa käytännössä ja millaisena toimintaympäristönä ne EU:n ja Suomen kokevat.

Kyselyn perusteella ongelmallisimmaksi alueeksi EU:n sisämarkkinoilla koetaan julkiset hankinnat ja EU:n hankintalainsäädäntö yleisesti. Julkisten hankintojen lisäksi suurimpina yksittäisinä ryhminä erottuvat tuotelainsäädäntöön sekä veroihin ja verotukseen liittyvät asiat. Selvityksessä raportoitiin myös runsaasti muita ongelmia. Erityisesti syrjiviin ja kohtuuttomiin tuotemääräyksiin liittyvissä vastauksissa oli yksittäisiä, sisämarkkinalainsäädännön vastaisilta vaikuttavia ongelmia, joita selvitetään tarkemmin jatkotyössä.

Jäsenmaista eniten ilmoituksia kohdistuu Saksaan ja Ranskaan, joissa esiintyneet ongelmat koskevat pääasiassa tuotemääräyksiä. Näistä yleisimmin mainitaan erilaiset tuotteiden testaamiseen, standardisointiin, sertifiointiin ja tyyppihyväksyntään liittyvät kansalliset vaatimukset. Ruotsin kohdalla esteet jakautuvat tasaisemmin eri estetyyppien välillä. Puolassa yritykset ilmoittivat hitaat alv-palautukset ongelmaksi.

Taulukko 12. EU:ssa (pl. Suomi) kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin EU:ssa (pl. Suomi) (N=202) | | | Kaupanesteet sektoreittain EU:ssa (pl. Suomi) | | |
|--|---|------|---|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Syrjivät tuotemääräykset | 25,2 | 1 | Koneet ja laitteet | 17,4 |
| 2 | Julkiset hankinnat | 19,3 | 2 | Muu | 17,4 |
| 3 | Vero-ongelmat | 15,3 | 3 | Rakennus ja sisustus | 15,1 |
| 4 | Muut esteet ja ongelmat | 8,4 | 4 | Palvelut | 13,7 |
| 5 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 8,4 | 5 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 9,6 |
| 6 | Pääoman liikkuvuus | 6,9 | 6 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 8,2 |
| 7 | Henkilöiden liikkuvuus | 4,5 | 7 | Kuljetusvälineet | 5,9 |
| 8 | Yrityksen oikeudellinen asema | 3,0 | 8 | Metsäteollisuus | 3,2 |
| 9 | Tullitasot | 2,5 | 9 | ICT (ml. kulutuselektronikka) | 2,7 |
| 10 | Yritysilmastot | 2,5 | 10 | Vähittäiskauppa | 1,7 |
| 11 | Tullausmenettelyt | 1,5 | 11 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 1,4 |
| 12 | Kilpailuolosuhteet | 1,0 | 12 | ei määritelty* | 1,4 |
| 13 | Polkumyyni- ja tasoitustullit sekä suo- jatoimenpiteet | 1,0 | 13 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 1,4 |
| 14 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 0,5 | 14 | Lääketeollisuus | 0,9 |

Lisätietoa Euroopan unionin sisämarkkinakaupanesteistä antaa työ- ja elinkeinoministeriö: Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.

Esimerkki: Yrityksen sijoittautumista koskevat vaatimukset

Useat yrityksistä kertoivat, että liiketoiminnan harjoittamiseen liittyvien asioiden hoitaminen on käytännössä monesti helpompaa, mikäli yritys on sijoittautunut kyseiseen maahan.

Ratkaisu

EU:n perussopimuksen (sopimus Euroopan unionin toiminnasta) palvelujen vapaan liikkuvuuden säännöksistä seuraa, ettei viranomaisen voi vaatia EU-alueelle sijoittautunutta yritystä perustamaan toimipistettä toiseen maahan voidakseen harjoittaa siellä liiketoimintaa samoin perustein kuin kotimaiset yritykset. Mikäli yritys kuitenkin haluaa sijoittautua toiseen maahan, ei viranomaisen tule asettaa sille esteitä.

Joissain tilanteissa viranomaisen on vedonnut toimivaltansa rajoihin: ongelmalliseksi ovat osoittautuneet esimerkiksi kansalliset rekisterit, joihin toiseen maahan sijoittautunutta yritystä ei ole voinut hyväksyä tietyn lainsäädännön edellyttämällä tavalla tai yritykselle ei ole voinut muuten myöntää lupaa harjoittaa esimerkiksi jotakin tiettyä säänneltyä elinkeinoalaa. Tämä ei kuitenkaan ole hyväksyttävä peruste rajata ulkomaisia yrityksiä ja palveluntarjoajia ulos markkinoilta viranomaisen valvontamahdollisuuksien rajautuessa vain kotimaahan. EU:n sisämarkkinoilla viranomaisilla on yhteistyövelvollisuus, jolloin esimerkiksi perusteltuihin valvontatoimiin voidaan pyytää rajat ylittävää virka-apua ja hyödyntää sitä varten luotuja menettelyjä.

7.2 Suomi

Suomea koskevat ilmoitukset muodostavat liki 35 prosenttia kaikista EU-alueelta ja noin kahdeksan prosenttia kaikista kyselyssä raportoiduista esteilmoituksista. Myös vuoden 2009 selvityksessä Suomi edusti kotimaisten yritysten kannalta ongelmallisinta markkina-alueetta muihin EU-maihin verrattuna.

Kuten koko EU:n, myös Suomen osalta ongelmallisimmaksi yksittäiseksi estetyypiksi koettiin julkiset hankinnat. Tämän lisäksi eniten ongelmia tuotiin esiin henkilöiden liikkuvuuteen sekä veroihin ja verolainsäädäntöön liittyen. Muilla sektoreilla ilmoitettujen ongelmien määrä oli vähäinen. Merkittävin muutos aikaisempaan verrattuna on tapahtunut juuri julkisia hankintoja koskevien vastausten lisääntymisenä.

Suurin osa Suomea koskevista vastauksista (noin 18 prosenttia) koski kuitenkin muita ongelmiksi koettuja asioita kuin varsinaisia tuontiin tai vientiin liittyviä esteitä. Selkeimmin tällaisena kokonaisuutena vastauksissa on erotettavissa yritysten kokemus Suomen kilpailukykyyn yleisestä heikentymisestä. Tähän katsottiin vaikuttavan muun muassa liian korkeaksi koetut palkkakustannukset, verotus ja muut yrityksiltä perittävät maksut. Myös kuljetuskustannusten, erityisesti merikuljetusten, ja energian hinnan nousu koetaan kriittisiksi tekijöiksi kilpailukykyyn ja suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiin vaikuttavina tekijöinä.

Esiin nostettiin myös tiettyjä kilpailun vääristymiä, joiden katsottiin johtuvan valtion tukemien yritysten tai muiden osittain julkisten toimijoiden roolista markkinoilla. Vastauksissa arvioitiin lisäksi kotimaista viranomaistoimintaa, joka koetaan joissain tilanteissa yleisesti ottaen hitaaksi ja joustamattomaksi.

Taulukko 13. Suomessa kohdatut kaupanesteet ongelmatyypeittäin ja sektoreittain

| Kaupanesteet ongelmatyypeittäin Suomessa (N=106) | | | Kaupanesteet sektoreittain Suomessa | | |
|--|--|------|-------------------------------------|---|------|
| # | Ongelmatyypit | % | # | Sektori | % |
| 1 | Muut esteet ja ongelmat | 17,9 | 1 | Muu | 26,7 |
| 2 | Julkiset hankinnat | 17,0 | 2 | Palvelut | 24,4 |
| 3 | Henkilöiden liikkuvuus | 14,2 | 3 | Rakennus ja sisustus | 11,5 |
| 4 | Vero-ongelmat | 11,3 | 4 | Koneet ja laitteet | 9,9 |
| 5 | Tullausmenettelyt | 8,5 | 5 | Vähittäiskauppa | 6,9 |
| 6 | Syrjivät tuotemääräykset | 7,5 | 6 | Metalli-, teräs- ja kaivannaisteollisuus | 5,3 |
| 7 | Kilpailuolosuhteet | 6,6 | 7 | Tekstiili- ja vaatetusteollisuus | 3,8 |
| 8 | Teollis- ja tekijänoikeudet (IPR) | 5,7 | 8 | Elintarviketeollisuus (ml. maatalous) | 3,1 |
| 9 | Pääoman liikkuvuus | 3,8 | 9 | ICT (ml. kulutuselektroniikka) | 2,3 |
| 10 | Yrityksen oikeudellinen asema | 3,8 | 10 | Kuljetusvälineet | 2,3 |
| 11 | Määrälliset rajoitukset ja lisensointi | 1,9 | 11 | Metsäteollisuus | 1,5 |
| 12 | Polkumyynti- ja tasoitustullit sekä suoja-toimenpiteet | 1,9 | 12 | Lääketeollisuus | 1,5 |
| | | | 13 | ei määritelty* | 0,8 |
| | | | 14 | Kemianteollisuus (ml. kumi ja muovi sekä kosmetiikka) | 0 |

*Lisätietoa Suomen kaupanesteistä antaa työ- ja elinkeinoministeriö:
Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja
ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.*

OSA II

Yritysten kansainvälistymistä tukevat palvelut

Tässä osassa käsitellään lyhyesti Team Finland -verkoston palveluja, joilla tuetaan yritysten kansainvälistymistä. Lisätietoja palveluista saa Team Finland -sivulta team.finland.fi sekä Yritys Suomi -portaalista www.yrityssuomi.fi.

1 Viennin ja kansainvälistymisen edistämismatkat ja tapahtumat

Tasavallan presidentin, eri ministerien, valtiosihteerien ja suurlähettiläiden vetämät viennin- ja kansainvälistymisen edistämismatkat johdattavat yritysvaltuuskuntia Suomen ulkopuolisille markkinoille. Team Finland -verkosto järjestää viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen tähtäviä tapahtumia myös Suomessa esimerkiksi Suomeen suuntautuvien ulkomaisten yritysdelegaatiovierailujen yhteydessä.

2 Viennin ja kansainvälistymisen rahoitus

Finnvera tarjoaa pk-yrityksille rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä vienninrahoituspalveluja kaiken kokoisille vientiyrityksille. Finnveran vientitakuilla viejä voi suojautua vientikaupan vastapuoliin (ostajat, pankit) liittyviltä luottoriskeiltä. Tytäryhtiönsä Suomen Vientiluoton kautta Finnvera tarjoaa myös vientiluottojen rahoitusta ja korontasausta suomalaisten pääomatavaroiden ostajille. Finnveran rahoitusratkaisut ovat viejien ja rahoittajien tukena niin teollisuusmaissa kuin kehittyvillä markkinoilla.

Pitkäaikaista rahoitusta yksityisiin hankkeisiin kehitysmaissa ja Venäjällä tarjoaa puolestaan Finnfund. kehittyvien maiden liiketoimintaan liittyvää neuvontaa ja taloudellista tukea hankkeen suunnittelu- ja kehitysvaiheisiin sekä koulutukseen tarjoaa Finnpartnership, joka välittää myös liikekumppanuusaloitteita kehitysmaista suomalaisyrityksille ja päinvastoin.

Työ- ja elinkeinoministeriön ja ELY-keskusten kansainvälistymistuilla ja -avustuksilla puolestaan tuetaan erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten kansainvälistymisen alkuvaihetta.

Lisäksi Suomen Teollisuussijoitus Oy tekee pääomasijoituksia rahastoihin, jotka sijoittavat muun muassa voimakasta kasvupotentiaalia omaaviin yrityksiin.

<http://www.finnvera.fi>
<http://www.tekes.fi>
<http://www.finnfund.fi>

<http://www.finnpartnership.fi>
<http://www.ely-keskus.fi>
<http://www.teollisuussijoitus.fi/>

3 Verkostoituminen ja promootiopalvelut ulkomailla

Suomen Team Finland -verkostot ulkomailla voivat toimia kontaktien lähteenä ja verkottumisalustoina suomalaisille yrityksille ja muille suomalaistoimijoille. Yrityksen kohdemaassa paikallinen tiimi voi välittää tietoa oman alan tärkeistä kontakteista ja tarvittaessa järjestää tapaamisia esimerkiksi potentiaalisten yhteistyökumppaneiden tai keskeisten viranomaisten kanssa. Paikalliset tiimit voivat auttaa myös tavararoihin tai palveluihin liittyvien promootiotapahtumien suunnittelussa ja järjestämisessä.

Tiedot Team Finland –koordinaattorista oman ELY-keskuksesi alueella sekä kohdemaassasi löytyvät <http://team.finland.fi>

ELY-keskusten Team Finland –yhteyshenkilöt löytyvät myös liitteestä 3.

4 Ulkomaille suuntautuvien investointien edistäminen ja suojaaminen

Team Finland -verkoston puoleen voi kääntyä harkitessa investointia ulkomaille tai etsiessä yhteistyökumppaneita.

Suomella on kahdenväliset investointien edistämiseen ja suojaamiseen tähtäävät sopimukset runsaan kuudenkymmenen maan kanssa. Sopimuksilla turvataan sekä kohdemaan investoinnit Suomessa että suomalaiset investoinnit kohdemaassa. EU:n Lissabonin sopimuksen myötä kahdenväliset sopimukset korvataan asteittain unionitasoisilla sopimuksilla. Siirtymävaiheen aikana tavoitteena on varmistaa se, ettei suomalaisten investointien suoja heikkene. Tarpeen mukaan Suomi hakee lupaa neuvotella myös uusia kahdenvälisiä sopimuksia.

Asiantuntijapalveluita ulkomaisten investointimahdollisuuksien kartoittamiseen tarjoavat muun muassa Finpro, Suomalais-Venäläinen kauppakamari ja Suomalais-ruotsalainen kauppakamari. Suomalaisten investointien suojaamiseen liittyviä asioita hoitaa ulkoasiainministeriö.

<http://www.finpro.fi>

<http://www.svkk.fi>

<http://www.finsve.com>

5 Kaupanesteiden poistaminen vaikuttamalla ulkomaiseen toimintaympäristöön

Globalissa taloudessa Suomen on välttämätöntä vaikuttaa siihen ulkomaiseen toimintaympäristöön, jossa suomalaiset yritykset, yhteisöt ja kansalaiset toimivat. Aktiivisella työllä meillä on myös hyvät mahdollisuudet vaikuttaa. EU:n jäsenenä Suomi on mukana unionin sisämarkkinoilla ja toimii osana EU:n yhteistä kauppapolitiikkaa.

Team Finland -verkoston tehtäviin kuuluu Suomen ulkoisten taloussuhteiden toimintaympäristössä tapahtuvien muutosten havainnointi ja niihin vaikuttaminen – muun muassa kaupanesteiden raivaaminen.

Jatkuva vuoropuhelu yritysten kanssa on ensiarvoisen tärkeää, jotta voimme toimia mahdollisimman tehokkaasti esteiden poistamiseksi. Kaupanesteistä voi ilmoittaa ulkoasiainministeriön sivulla osoitteessa <http://formin.finland.fi/kauppapolitiikka/kaupanesteet> Esteistä voi ilmoittaa myös sähköpostitse osoitteeseen tradebarrier@formin.fi tai puhelimitse numeroon (029) 535 1133.

5.1 Suomen suorat kontaktit kaupanesteiden poistamistyössä

Kaupanesteitä pyritään ehkäisemään ja poistamaan Suomen viranomaisten suoriin yhteyksiin paikallisiin viranomaisiin. Kun mahdollinen kaupaneste saadaan tietoon, kyseisen maan viranomaiseen voidaan olla yhteydessä suoraan ja tiedustella perusteita kauppaa hankaloittavalle toimenpiteelle. Joskus asia ratkeaa jo tässä vaiheessa. Suorissa kahdenvälisissä yhteyksissä keskeisessä roolissa on Suomen ulkomailla toimiva Team Finland -verkosto.

Kaupanesteitä nostetaan esille myös Suomen ja kohdemaan kahdenvälisissä kaupallis-taloudellisiin asioihin keskittyvissä tapaamisissa. Useiden Suomen tärkeiden kaupakumppanien kanssa on solmittu valtiosopimuksia, jotka määrittelevät yhteistyöelimiä ja, joiden puitteissa voidaan käsitellä myös kaupanesteitä. Suomen kannalta tärkeänä esimerkkinä voidaan mainita Venäjän ja Suomen hallitusten välinen talouskomissio, joka toimii aktiivisesti. Talouskomission alla on useita työryhmiä, joissa käsitellään kaupankäynnissä nousseita käytännöntason ongelmia. Yhteistyöelimiä on lisäksi muun muassa Japanin, Kiinan, Intian ja Ukrainan kanssa.

Tasavallan presidentti, ministerit ja ministeriöiden ylimmät virkamiehet tekevät vuosittain suuren määrän ulkomaanvierailuita ja myös viennin ja kansainvälistymisen edistämismatkoja eri puolille maailmaa. Vierailujen agendalle voidaan nostaa tarvittaessa kaupanesteitä. Valtion korkeiden edustajien vaikutusvalta ongelmien ratkaisuisissa voi nousta merkittäväänkin rooliin.

<http://formin.finland.fi/kauppapolitiikka/kaupanesteet>

5.2 Kaupanesteiden poistaminen Maailman kauppajärjestö WTO:ssa

Maailman kauppajärjestön WTO:n ensisijaisena tavoitteena on kaupanesteiden (tullit ja muut kaupanesteet) vähentäminen tai poistaminen sekä kansainvälisistä kauppasäännöistä sopiminen. WTO toimii monenvälisten kauppaneuvotteluiden foorumina ja sen riitojenratkaisujärjestelmä mahdollistaa kauppasopimusten noudattamisen valvonnan.

Teollisuustuotteiden tullien alentamista koskevat neuvottelut ovat perinteisesti muodostaneet GATT/WTO-neuvottelukierrosten ytimen. WTO:n agenda on kuitenkin laajentunut ja se kattaa nykyään muun muassa tullien ulkopuoliset kaupanesteet (kuten kiintiöt

ja tuontilisenssit), polkumyynnin, tuet ja tasoitustullit, palvelujen kaupan vapauttamisen (rajan ylittävät palvelut, kulutus ulkomailla, kaupallinen läsnäolo sekä henkilöiden läsnäolo), maatalouskysymykset, kauppaan liittyvät investoinnit, julkiset hankinnat, teollisuus- ja tekijänoikeudet sekä useita kehittyvien maiden kysymyksiä.

Parhaillaan WTO:ssa ovat esillä neuvottelut sopimuksesta kaupan helpottamiseksi sekä informaatioteknologiasopimuksen (ITA-sopimus) tuotekatteen laajennus. Monenkeskisesti esillä olevia kysymyksiä ovat myös palvelukauppasopimusneuvottelut (TiSA, Trade in Services Agreement) sekä ympäristötuotteiden kaupan vapauttaminen.

Teknisten määräysten ilmoitusmenettelyt WTO:ssa

WTO:n kaupan teknisiä esteitä (Technical Barriers to Trade, TBT) ja kauppaan liittyviä terveys ja kasvinsuojelutoimia (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS) koskevat sopimukset pyrkivät poistamaan syrjivistä ja kohtuuttomista määräyksiä johtuvia tavarakaupanesteitä. WTO:n jäsenten tulee ilmoittaa *valmistelemistaan* teknisistä määräyksistä, joilla saattaa olla merkittävä vaikutus kansainväliseen kauppaan. Ilmoittajan tulisi antaa muille jäsenille 60 päivää aikaa tutustua määräyslunnonokseen ja kommentoida sitä. Kommentit tulee ottaa mahdollisuuksien mukaan huomioon.

WTO:n jäsenten määräysehdotukset on saatavissa Suomen standardisoimisliitossa (SFS) sijaitsevasta WTO-tiedotuskeskuksesta: <http://www.sfs.fi/wto-tiedotuskeskus> tai wto@sfs.fi. Mikäli määräysehdotukset sisältävät kansainvälistä kauppaa vaikeuttavia elementtejä, yrityksiä pyydetään ottamaan yhteyttä ulkoasiainministeriöön (tradebarrier@formin.fi). Tällaisissa tapauksissa EU:n on mahdollista kommentoida WTO-maan ilmoittamaa säädösluonnosta ja kyseisen maan on otettava kommentit mahdollisuuksien mukaan huomioon.

WTO:n riitojenratkaisu

Kaikkia kauppakiistoja ei pystytä selvittämään monenkeskisin tai kahdenvälisin neuvotteluin. Siksi on luotu WTO:n sitova riitojenratkaisu, jossa kansainväliset kauppakiistat voidaan viime kädessä ratkaista. Riitojenratkaisun tavoitteena on valvoa velvoitteiden noudattamista ratkomalla jäsenten välisiä WTO-sopimukseen liittyviä oikeudellisia erimielisyyksiä kauppasääntöjen tulkinnasta ja soveltamisesta. Riitojenratkaisuprosessi koostuu neljästä eri vaiheesta: neuvottelut eli konsultaatiot, paneeli, valituselin ja täytäntöönpano. Riitaprosessi kestää valituksineen lyhyimmilläänkin yli vuoden. Riitojenratkaisupäätökset ovat osapuolia sitovia. Mikäli päätöksiä ei toimeenpanna, riidan voittanut osapuoli voidaan valtuuttaa kaupapoliittisiin vastatoimiin.

<http://www.wto.org>

5.3 EU:n vapaakauppasopimukset

EU:n neuvottelemisissa kahdenvälisissä ja alueellisissa vapaakauppasopimuksissa sovitaan WTO-sopimuksia pidemmälle menevistä sitoumuksista sekä tullien että muiden kaupanesteiden poistamisesta. Nämä kahdenväliset sopimukset sisältävät myös tärkeitä neuvottelu- ja riitojenratkaisumekanismeja, joiden puitteissa erimielisyyksiä voidaan ratkoa. EU:n vapaakauppakauppaneuvottelut antavat Suomelle hyvän mahdollisuuden vaikuttaa kaupanesteiden poistamiseen EU:n ulkopuolella. EU-komissio arvioi, että parhaillaan käytävien vapaakauppaneuvottelujen loppuun saattaminen lisäisi EU:n BKT:tä 2,2 prosenttia (275 miljardia euroa) ja toisi työmarkkinoille 2,2 miljoonaa uutta työpaikkaa.

Lisätietoa EU:n vapaakauppasopimuksista ja neuvotteluprosesseista löytyy liitteestä 6 sekä:
http://www.ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/agreements/#_other-countries
http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

5.4 EU:n markkinoillepääsystrategia

EU:n markkinoillepääsystrategian tavoitteena on kaupanesteitä poistamalla turvata se, että EU:n elinkeinoelämä todella pääsee hyötymään WTO:n sopimusten ja EU:n solmimien kauppasopimusten tarjoamista markkinoillepääsymahdollisuuksista EU:n ulkopuolella. Tätä työtä tehdään läheisessä yhteistyössä EU-komission, EU-maiden ja elinkeinoelämän kesken muun muassa EU:n markkinoillepääsyasioiden komiteassa (MAAC)

Yrityksille hyödyllistä tietoa noin sadan EU:n ulkopuolisen maan sovelletuista tullitasoista ja vientiin vaadittavista asiakirjavaatimuksista sekä tuontiin liittyvistä määräyksistä löytyy EU:n markkinoillepääsy-tietokannasta (<http://madb.europa.eu>). Tietokannassa on myös yritysten ilmoittamia kaupanesteitä.

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/market-access/>

5.5 EU:n kaupanesteasetus (Trade Barriers Regulation)

Kaupanesteasetus on EU:n kauppapoliittinen väline, jonka pääasiallisena tarkoituksena on poistaa EU-maiden yritysten kohtaamia kaupanesteitä kolmansien maiden markkinoilla. Kaupanesteasetusta voidaan käyttää, jos kolmannen maan käytännöt ovat kansainvälisten kauppasääntöjen, erityisesti WTO-sääntöjen ja kahden välisten vapaakauppasopimusten, vastaisia.

Mikäli tutkinta osoittaa, että kolmannen maan toimenpide on kansainvälisten kauppasääntöjen vastainen ja se haittaa EU:n yrityksiä, ja molempia osapuolia tyydyttävää ratkaisua ei saada aikaan, voidaan asia viedä WTO:n riitojenratkaisumenettelyyn.

<http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-barriers/>

5.6 EU:n tarjoamia välineitä sisämarkkinoilla kohdattuja esteitä vastaan

5.6.1 Ongelmanratkaisupalvelu SOLVIT

SOLVIT on jäsenvaltioiden viranomaisten välinen ongelmanratkaisumenettely. Menettelyn avulla pyritään etsimään ratkaisuja käytännön ongelmiin, joita yritykset ja kansalaiset kohtaavat toisessa jäsenvaltiossa viranomaisen tulkitessa tai soveltaessa puutteellisesti EU:n sisämarkkinalainsäädäntöä. SOLVIT toimii kaikilla EU:n neljän perusvapauden (tavarat, palvelut, henkilöt ja pääoma) alueella. SOLVITia voidaan käyttää ratkaisemaan sisämarkkinaesteitä kahden tai useamman jäsenmaan välillä.

Suomessa SOLVIT-keskus toimii työ- ja elinkeinoministeriössä. Se kirjaa kaikki EU:n sisämarkkinoilla nousevat esteet SOLVIT-järjestelmään. Tapaukset pyritään ratkaisemaan kymmenessä viikossa, ja noin 70 prosenttia niistä päättyy asiakkaalle tyydyttävään ratkaisuun. Palvelu on maksuton.

Lisätietoa SOLVITista:

<http://www.solvit.eu>

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=953>

Solvit-keskus

Puhelin 0295 5064 928

Sähköposti: solvit@tem.fi

5.6.2 Kansallisen tuotelainsäädännön ilmoitusmenettely Euroopan unionissa

Sisämarkkinoilla toimivien yritysten on tärkeää olla selvillä siitä, millaisia vaatimuksia eri jäsenvaltiot asettavat tuotteiden teknisille ominaisuuksille ja tuotteiden markkinoille saamiselle. Yritykset voivat seurata alansa tuotelainsäädäntöä eri jäsenvaltioissa niin sanottu

teknisten määräysten ilmoitusmenettelyn avulla. Menettelyssä jäsenvaltioiden on ilmoitettava kaikki luonnosvaiheessa olevat kansalliset tuotteita koskevat tekniset määräykset ja standardit sekä tietoyhteiskunnan palveluja koskevat määräykset.

Menettely mahdollistaa, että muut jäsenvaltiot voivat kommentoida kyseisiä ehdotuksia ja nämä kommentit tulee ottaa huomioon mahdollisuuksien mukaan määräysten jatkovalmistelussa. Ilmoitusmenettelyä hallinnoidaan työ- ja elinkeinoministeriössä. Omaa sektoria koskevaan jakeluun voi liittyä ilmoittautumalla osoitteeseen maaraykset.tekniset@tem.fi.

Lisätietoa menettelystä:

http://ec.europa.eu/enterprise/tris/index_fi.htm

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=532>

5.6.3 Tuoteyhteyspiste (Product Contact Point)

Työ- ja elinkeinoministeriössä toimii niin sanottu ”tuoteyhteyspiste”, joka tarjoaa yrityksille tietoa kansallisista tuotevaatimuksista. Tuoteyhteyspisteestä saatavan tiedon ja EU:n jäsenvaltioiden välisen viranomaisyhteistyön avulla pyritään madaltamaan yritysten kynnystä aloittaa toiminta uusilla markkinoilla. Jokaisessa EU:n jäsenvaltiossa on yhteyspiste, jonka puoleen toimijat voivat kääntyä saadakseen selville, mitä teknisiä sääntöjä asianomaisessa maassa tuotteisiin sovelletaan.

Lisätietoa tuoteyhteyspisteen toiminnasta antaa työ- ja elinkeinoministeriössä:

Ylitarkastaja Leila Vilhunen; s-posti: leila.vilhunen@tem.fi puh. 0295 064 686 ja

ylitarkastaja Akseli Koskela; s-posti: akseli.koskela@tem.fi puh. 0295 064 928.

Sähköposti: sisamarkkinat@tem.fi

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/index_fi.htm

5.6.4 Palveludirektiivin keskitetty asiointipiste (Point of Single Contact)

Keskitetty asiointipiste on sähköisten viranomaispalvelujen portaali, jonka avulla yritykset saavat tietoa kansallisesta palvelujen tarjontaan liittyvästä lainsäädännöstä, markkinoille pääsyn edellytyksistä, toimivaltaisten viranomaisten yhteystiedoista ja tietoa oikeussuojakeinoista riitatilanteissa. Asiointipisteessä voi hoitaa tarvittavat hallinnolliset muodollisuudet, esimerkiksi toimittaa hakemukset ja niiden liitteet sähköisesti viranomaisille.

Keskitetyt asiointipisteet auttavat yrityksiä myös monissa käytännön kysymyksissä, kuten siinä, mitä toimilupia, ilmoituksia tai todistuksia tarvitaan liiketoimintaa aloitettaessa toisessa EU-maassa ja miten niitä haetaan; mitä on tehtävä, kun yritys haluaa tarjota tilapäisesti palveluja toisessa EU-maassa; tai mitä toimitukset maksavat.

Suomessa keskitetty asiointipiste toimii osana Yritys-Suomi –portaalia (<http://www.yrityssuomi.fi>).

Lisätietoja ja kansallisten yhteyspisteiden yhteystiedot:

http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_fi.htm

5.6.5 Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network on asiantuntemusta ja kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto. Verkoston palvelut ulottuvat EU-asioihin liittyvästä neuvonnasta aina kansainvälisessä teknologiansiirrossa tukemiseen. Verkosto toimii yli 50 maassa ja palveluita tarjoaa noin 600 organisaatiota. Suomen kansallisessa verkostossa on mukana seitsemän organisaatiota. Kaupallisia sekä rahoitukseen, juridiikkaan ja yrityskontakteihin liitty-

viä palveluja tarjoavat Varsinais-Suomen ELY-keskus ja Helsingin seudun kauppakamari. Verkostoa koordinoi työ- ja elinkeinoministeriö.

Lisätietoja: <http://www.yrityssuomi.fi/web/een/ota-yhteytta>

5.6.6 EURES

Euroopan laajuinen julkisten työhallintojen verkosto EURES ("European Employment Services") edistää työvoiman liikkuvuutta Euroopassa. Se neuvoo niin työnhakijoita kuin myös työnantajia, erityisesti pk-yritysten tarpeissa. Työnantaja voi tutustua EURESin verkkosivuilla maakohdittaisiin työmarkkinatietoihin ja tilastoihin. Työnantaja voi hakea sopivien ehdokkaiden ansioluettelot ja ottaa heihin yhteyttä rekisteröitymällä tietokantaan maksutta työnantajille tarkoitettulla sivustolla.

Työnantaja voi myös ilmoittaa avoimesta työpaikasta EURES-portaalissa. EURES-palvelu tarjoaa muun muassa apua rekrytointiin ulkomailla sekä ilmoittaa erilaisista rekrytointitapahtumista Euroopassa. EURES antaa lisätietoa myös lähetetyistä työntekijöistä.

Lisätietoja: <http://eures.europa.eu>

5.6.7 EURAXESS

Euraxess-palvelu tarjoaa ulkomailla asuville eurooppalaisille tutkijoille vuorovaikutteisia verkkopalveluja, joiden tarkoitus on pitää tutkijat yhteydessä toisiinsa ja Euroopan unioniin. Palvelu antaa tietoa uramahdollisuuksista Euroopassa, monikansallisista tutkimusyhteistyöhankkeista sekä eurooppalaisista tutkimustavoista. Palvelu on ilmainen.

Palvelu tarjoaa tutkijoille tietoa avoimista työpaikoista, rahoitusmahdollisuuksista ja stipendeistä ympäri Eurooppaa. Yritys tai tutkimuslaitos voi ilmoittaa vapaista paikoista ilmaiseksi ja hakea kansainvälisten huippututkijoiden ansioluetteloja. Palvelu tarjoaa pääsyn 35 yhteistyömaan kansallisiin työnhakuportaaleihin, jotka sisältävät tietoa tutkimustyöpaikoista ja rahoitusmahdollisuuksista sekä henkilökohtaisista palveluista kussakin maassa.

Lisätietoja: <http://ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/general/index>

5.6.8 Vetoamus Euroopan parlamentille ja kantelu komissiolle

Yritys, jonka toimipaikka on jossakin Euroopan unionin jäsenvaltiossa, voi tehdä vetoomuksen Euroopan parlamentille. Vetoomuksella voidaan muun muassa esittää Euroopan parlamentille valitus, joka koskee EU-oikeuden soveltamista.

Lisätietoa vetoomuksista: <http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/fi/00533cec74/Petitions.html?sessionId=2A46C1FEE889488E98569281E4E5347F.node2>

Euroopan komissiolle voi tehdä kantelun jostakin jäsenvaltiossa harjoitetusta käytännöstä tai määräyksestä, joka ei ole EU-oikeuden mukainen. Kantelu voi johtaa valvontamenettelyn aloittamiseen jäsenvaltiota vastaan. Kantelijan oman edun mukaista on käyttää kansallisessa hallinto- ja lainkäyttömenettelyssä sovellettavia ja muita oikeuskeinoja ennen kantelua komissiolle.

Lisätietoa kantelumenettelystä: http://ec.europa.eu/eu_law/your_rights/your_rights_fi.htm

5.6.9 Euroopan unionin tuomioistuin, kanteet ja ennakkoratkaisut

EU-oikeuskytkentäisissä asioissa toimivalta kuuluu kansallisille tuomioistuimille, eikä kansallisten tuomioistuinten päätöksillä ole muutoksenhakuoikeutta EU-tuomioistuimeen. Kansallisessa tuomioistuimessa vireillä olevan EU-kytkentäisen asian voi saada EU-tuomioistuimen käsiteltäväksi EU:n perussopimuksen 234 artiklan mukaisessa ennakkoratkaisumenettelyssä. Siinä jäsenvaltioiden tuomioistuimilla on oikeus, ja tietyin edellytyksin ylimmillä kansallisilla oikeusasteilla velvollisuus, pyytää ennakkoratkaisua EU:n tuomioistuimelta joko EU-oikeuden tulkinnasta tai EU:n toimielinten säädösten tai päätösten pätevyydestä. EU:n tuomioistuin ei anna pelkkää lausuntoa vaan tuomion tai perustellun määräyksen. Tulkintaratkaisu sitoo kansallista tuomioistuinta, kun se ratkaisee kyseisen vireillä olevan asian. Tuomio sitoo samalla tavoin muita kansallisia tuomioistuimia, jotka käsittelevät samaa ongelmaa. Käytännössä ennakkoratkaisumenettely tarjoaa yksityisille oikeuskelpoisille henkilöille ja yrityksille yleisimmän mekanismin saada EU-kytkentäinen oikeusjuttu EU:n tuomioistuimen tutkittavaksi.

Perussopimuksen 226 ja 227 artiklojen mukaan komissio tai toinen jäsenvaltio voi nostaa kanteen jäsenvaltiota vastaan. On huomattava, että komission nostaman kanteen taustalla voi olla jonkin yksityisen tahon komissiolle tekemä edellä mainittu ”kantelu” siitä, että jäsenvaltio ei noudata jäsenyysvelvoitteitaan, jotka johtuvat siitä, että EU-lainsäädäntöä ei ole sovellettu kansallisesti oikein. Tyypillinen esimerkki jäsenyysvelvoitteiden rikkomisesta on tilanne, jossa jäsenvaltio ei ole lainkaan tai ainakaan täysimääräisesti kansallisesti toimeenpannut direktiiviä määräajassa.

Lisätietoa Euroopan unionin tuomioistuimesta ja ensimmäisen asteen tuomioistuimesta sekä erityyppisistä kanteista ja ennakkoratkaisumenettelystä:

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/court-justice/index_fi.htm

Liitteet

Liite 1: Suomen suurimmat kauppakumppanit tavarakaupassa

| SUOMEN SUURIMMAT KAUPPAKUMPPANIT TAVARAKAUPASSA 2012 | | | | |
|--|-----------------------|------------------------|-------------------------|----------------------------|
| | Maa | Vienti miljardia (%) | Tuonti miljardia (%) | Kauppavaihto miljardia (%) |
| 1 | Venäjä | 5,7 miljardia (10 %) | 10,6 miljardia (17,9 %) | 16,3 miljardia (14,0 %) |
| 2 | Saksa | 5,2 miljardia (9,2 %) | 7,3 miljardia (12,3 %) | 12,6 miljardia (10,8 %) |
| 3 | Ruotsi | 6,3 miljardia (11,1 %) | 6,2 miljardia (10,5 %) | 12,5 miljardia (10,8 %) |
| 4 | Kiina | 2,6 miljardia (4,6 %) | 4,6 miljardia (7,8 %) | 7,2 miljardia (6,2 %) |
| 5 | Alankomaat | 3,6 miljardia (6,3 %) | 3,3 miljardia (5,6 %) | 6,9 miljardia (5,9 %) |
| 6 | Yhdysvallat | 3,6 miljardia (6,3 %) | 2,0 miljardia (3,3 %) | 5,5 miljardia (4,8 %) |
| 7 | Iso-Britannia | 2,9 miljardia (5,1 %) | 1,8 miljardia (3,0 %) | 4,6 miljardia (4,0 %) |
| 8 | Norja | 1,8 miljardia (3,2 %) | 1,5 miljardia (3,7 %) | 4,0 miljardia (3,4 %) |
| 9 | Ranska | 1,7 miljardia (3,0 %) | 1,3 miljardia (3,1 %) | 3,5 miljardia (3,0 %) |
| 10 | Viro | 1,7 miljardia (3,0 %) | 1,6 miljardia (2,6 %) | 3,2 miljardia (2,8 %) |
| 11 | Belgia | 1,7 miljardia (3,1 %) | 1,3 miljardia (2,1 %) | 3 miljardia (2,6 %) |
| 12 | Italia | 1,3 miljardia (2,4 %) | 1,6 miljardia (2,7 %) | 2,9 miljardia (2,5 %) |
| 13 | Puola | 1,4 miljardia (2,5 %) | 1,2 miljardia (2,0 %) | 2,6 miljardia (2,2 %) |
| 14 | Tanska | 1 miljardi (1,8 %) | 1,4 miljardia (2,3 %) | 2,4 miljardia (2,1 %) |
| 15 | Japani | 1 miljardi (1,9 %) | 740 miljoonaa (1,2 %) | 1,8 miljardia (1,6 %) |
| 16 | Etelä-Korea | 690 miljoonaa (1,2 %) | 960 miljoonaa (1,6 %) | 1,7 miljardia (1,4 %) |
| 17 | Espanja | 830 miljoonaa (1,5 %) | 740 miljoonaa (1,3 %) | 1,6 miljardia (1,4 %) |
| 18 | Brasilia | 730 miljoonaa (1,3 %) | 810 miljoonaa (1,4 %) | 1,5 miljardia (1,3 %) |
| 19 | Sveitsi | 840 miljoonaa (1,5 %) | 670 miljoonaa (1,1 %) | 1,5 miljardia (1,3 %) |
| 20 | Turkki | 690 miljoonaa (1,2 %) | 420 miljoonaa (0,7 %) | 1,1 miljardia (1,0 %) |
| | Suomen kokonaiskauppa | 56,8 miljardia (100%) | 59,2 miljardia (100 %) | 115,9 miljardia (100%) |

Liite 2: Yritysten (N=415) vientimarkkinakiinnostus

| | | | | | |
|--------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|-----------|
| Eurooppa | 35 | Aasia | 28 | P-Amerikka | 13 |
| <i>Itä-Eurooppa</i> | 9 | <i>Keski-Aasia</i> | 3 | USA | 43 |
| Venäjä | 189 | Kazakstan | 12 | Kanada | 10 |
| Ukraina | 16 | Mongolia | 1 | <i>Väli-Amerikka</i> | 10 |
| Puola | 13 | Pakistan | 1 | | |
| Valko-Venäjä | 9 | | | P-Amerikka yhteensä | 76 |
| Romania | 6 | <i>Etelä-Aasia</i> | 3 | | |
| Unkari | 3 | Intia | 20 | Afrikka | 19 |
| Tsekki | 2 | Bangladesh | 2 | <i>Itä-Afrikka</i> | 0 |
| Moldova | 1 | Nepal | 1 | Kenia | 1 |
| | | | | | |
| <i>Balkanin maat</i> | 2 | <i>Itä-Aasia</i> | 2 | <i>Keski-Afrikka</i> | 0 |
| Bulgaria | 3 | Kiina | 62 | Tansania | 4 |
| Makedonia | 3 | Japani | 23 | Uganda | 1 |
| Bosnia ja Hertsegovina | 2 | Etelä-Korea | 16 | | |
| Slovakia | 2 | Taiwan | 3 | <i>Etelä-Afrikka</i> | 2 |
| Kosovo | 1 | | | E-Afrikan tasavalta | 5 |
| Kroatia | 1 | <i>Arabimaat</i> | 5 | Sambia | 1 |
| Montenegro | 1 | <i>Lähi-itä</i> | 18 | | |
| Serbia | 1 | Turkki | 11 | <i>Pohjois-Afrikka</i> | 5 |
| Slovenia | 1 | Saudi-Arabia | 3 | Egypti | 2 |
| | | Arabiemiraatit | 2 | Tunisia | 2 |
| <i>Stan-maat</i> | 1 | Irak | 2 | Algeria | 1 |
| <i>IVY-maat</i> | 15 | Israel | 1 | Libya | 1 |
| <i>EU-maat</i> | 25 | Jordania | 1 | Marokko | 1 |
| <i>Itämeren maat</i> | 4 | Kuwait | 1 | | |
| <i>Pohjoismaat</i> | 47 | Qatar | 1 | <i>Länsi-Afrikka</i> | 1 |
| Ruotsi | 66 | | | Ghana | 1 |
| Norja | 30 | <i>Kaakkois-Aasia</i> | 18 | Nigeria | 1 |
| Tanska | 11 | Indonesia | 4 | | |
| Islanti | 2 | Singapore | 3 | Afrikka yhteensä | 29 |
| | | Thaimaa | 3 | | |
| <i>Baltia</i> | 37 | Vietnam | 3 | Oseania | 0 |
| Viro | 10 | Malesia | 2 | Australia | 3 |
| Latvia | 3 | Filippiinit | 1 | Uusi-Seelanti | 2 |
| Liettua | 3 | | | | |
| | | Aasia yhteensä | 256 | Oseania yhteensä | 5 |
| <i>Keski-Eurooppa</i> | 17 | E-Amerikka | 22 | | |
| <i>Länsi-Eurooppa</i> | 1 | Brasilia | 14 | | |
| Saksa | 38 | Chile | 6 | | |
| Britannia | 17 | Argentiina | 3 | | |
| Ranska | 14 | Meksiko | 2 | | |
| Hollanti | 11 | Kolumbia | 2 | | |
| Belgia | 6 | Paraguay | 2 | | |
| Sveitsi | 5 | Uruguay | 2 | | |
| Itävalta | 4 | Peru | 1 | | |
| Luxemburg | 4 | | | | |
| | | E-Amerikka yhteensä | 54 | | |
| <i>Etelä-Eurooppa</i> | 1 | | | | |
| Italia | 6 | | | | |
| Espanja | 5 | | | | |
| Portugal | 3 | | | | |
| | | | | | |
| Eurooppa yhteensä | 686 | | | | |

Liite 3: ELY-keskukset

| ELY-keskusten Team Finland -koordinaattorit | | |
|---|---|--|
| <p>Etelä-Pohjanmaa Yksikön päällikkö Kari Rintala kari.rintala@ely-keskus.fi puh. 0295 027 615</p> | <p>Etelä-Savo Yksikön päällikkö Kirsi Kosunen kirsi.kosunen@ely-keskus.fi puh. 0295 024 056</p> | <p>Häme Yksikön päällikkö Kari Sartamo kari.sartamo@ely-keskus.fi puh. 0295 025 098</p> |
| <p>Kaakkois-Suomi Asiantuntija Sari Federley sari.federley@ely-keskus.fi puh. +358 295 029 042</p> | <p>Kainuu Kansainvälisyysasiantuntija Jukka Kohonen jukka.kohonen@ely-keskus.fi puh. 0295 023 555</p> | <p>Keski-Suomi Kansainvälistymispäällikkö Heini Günther heini.gunther@ely-keskus.fi puh. 0295 024 538</p> |
| <p>Lappi Kansainvälisyysasiantuntija Tytteli Karvonen-Juntura tytteli.karvonen-juntura@ely-keskus.fi puh. 0295 037 060</p> | <p>Pirkanmaa Kansainvälistymispäällikkö Raimo Ala-Korpi raimo.ala-korpi@ely-keskus.fi puh. 0295 036 037</p> | <p>Pohjanmaa Teknologia-asiantuntija Jarkko Piirto jarkko.piiro@tekes.fi puh. 0295 028 607</p> |
| <p>Pohjois-Karjala Kansainvälistymisasiantuntija Tapio Kinnunen tapio.kinnunen@ely-keskus.fi puh. 0295 026 063</p> | <p>Pohjois-Pohjanmaa Kansainvälistymispäällikkö Juha Pulkkinen juha.pulkkinen@tekes.fi puh. 0295 038 118</p> | <p>Pohjois-Savo Liiketoimintapäällikkö Eila Jäppinen eila.jappinen@ely-keskus.fi puh. 0295 026 569</p> |
| <p>Satakunta Teknologia-asiantuntija Pirjo Hakanpää pirjo.hakanpaa@tekes.fi puh. 0295 022 036</p> | <p>Uusimaa Kansainvälistymisasiantuntija Henri Molander henri.molander@ely-keskus.fi puh. 0295 021 106</p> | <p>Varsinais-Suomi Kansainvälistymispäällikkö Jari Kauppila jari.kauppila@ely-keskus.fi puh. 0295 022 585</p> |

Liite 4 : Yritysten (N=265) VKE-toiveet maittain

| | | | | | |
|--------------------------|------------|-------------------------|------------|--------------------------|-----------|
| Eurooppa | 3 | Aasia | 12 | P-Amerikka | 0 |
| <i>Itä-Eurooppa</i> | 4 | <i>Stan-maat</i> | 2 | USA | 27 |
| Venäjä | 102 | <i>Keski-Aasia</i> | 3 | Kanada | 7 |
| Puola | 12 | Kazakstan | 7 | | |
| Ukraina | 10 | Afganistan | 1 | <i>Väli-Amerikka</i> | 3 |
| Romania | 8 | Mongolia | 1 | Dominikaaninen tasavalta | |
| Valko-Venäjä | 5 | Pakistan | 1 | | 1 |
| Unkari | 3 | Turkmenistan | 1 | Jamaika | 1 |
| Moldova | 2 | | | Nicaragua | 1 |
| Georgia | 1 | <i>Etelä-Aasia</i> | 0 | Panama | 1 |
| Tsekki | 1 | Intia | 22 | Trinidad | 1 |
| | | Bangladesh | 1 | | |
| <i>Balkanin maat</i> | 0 | | | P-Amer. yhteensä | 42 |
| Bulgaria | 6 | <i>Itä-Aasia</i> | 0 | | |
| Makedonia | 3 | Kiina | 52 | Afrikka | 6 |
| Serbia | 3 | Japani | 19 | <i>Itä-Afrikka</i> | 0 |
| Kosovo | 2 | Etelä-Korea | 7 | Kenia | 3 |
| Kroatia | 2 | Taiwan | 1 | Etiopia | 2 |
| Slovakia | 2 | | | Somalia | 1 |
| | | <i>Arabimaat</i> | 4 | | |
| <i>IVY-maat</i> | 6 | <i>Lähi-itä</i> | 12 | <i>Etelä-Afrikka</i> | 1 |
| <i>EU-maat</i> | 4 | Turkki | 8 | Etelä-Afrikan tasavalta | |
| <i>Itämeren maat</i> | 0 | Irak | 7 | | 4 |
| <i>Pohjoismaat</i> | 5 | Arabiemiraatit | 6 | Tansania | 2 |
| Ruotsi | 18 | Iran | 5 | Sambia | 1 |
| Norja | 16 | Saudi-Arabia | 5 | | |
| Tanska | 5 | Qatar | 4 | <i>Pohjois-Afrikka</i> | 4 |
| Islanti | 0 | Bahrain | 2 | Algeria | 3 |
| | | Israel | 2 | Egypti | 3 |
| <i>Baltia</i> | 11 | Kuwait | 2 | Tunisia | 3 |
| Viro | 7 | Jemen | 1 | Marokko | 2 |
| Latvia | 6 | Libanon | 1 | Libya | 1 |
| Liettua | 5 | | | | |
| | | <i>Kaakkois-Aasia</i> | 2 | <i>Länsi-Afrikka</i> | 2 |
| <i>Länsi-Eurooppa</i> | 4 | Vietnam | 7 | Nigeria | 4 |
| Saksa | 17 | Indonesia | 6 | Ghana | 2 |
| UK | 10 | Filippiinit | 4 | | |
| Ranska | 7 | Malesia | 4 | Afrikka yhteensä | 44 |
| Itävalta | 3 | Singapore | 4 | | |
| Hollanti | 3 | Thaimaa | 3 | Oseania | 0 |
| Belgia | 1 | | | Australia | 6 |
| Sveitsi | 1 | Aasia yhteensä | 219 | Uusi-Seelanti | 1 |
| | | | | | |
| <i>Etelä-Eurooppa</i> | 0 | E-Amerikka | 8 | Oseania yhteensä | 7 |
| Italia | 5 | Brasilia | 15 | | |
| Espanja | 4 | Chile | 5 | | |
| Portugali | 4 | Argentiina | 4 | | |
| | | Meksiko | 4 | | |
| Eurooppa yhteensä | 311 | Kolumbia | 2 | | |
| | | Peru | 2 | | |
| | | E-Amer. yhteensä | 40 | | |

Liite 5: Kyselyssä ilmoitetut kaupanesteet maittain (N=1374)

| | | | | | |
|-------------------------|-----|---------|-----------------|-------------|--------|
| VENÄJÄ | 402 | 29,26 % | TANSKA | 4 | 0,29 % |
| KIINA | 118 | 8,59 % | TUNISIA | 4 | 0,29 % |
| SUOMI | 106 | 7,71 % | VIETNAM | 4 | 0,29 % |
| YLEINEN | 70 | 5,09 % | BANGLADESH | 3 | 0,22 % |
| EU alueena | 63 | 4,59 % | EL SALVADOR | 3 | 0,22 % |
| BRASILIA | 60 | 4,37 % | GHANA | 3 | 0,22 % |
| INTIA | 57 | 4,15 % | HONDURAS | 3 | 0,22 % |
| YHDYSVALLAT | 54 | 3,93 % | LUXEMBURG | 3 | 0,22 % |
| UKRAINA | 31 | 2,26 % | MAROKKO | 3 | 0,22 % |
| ARGENTIINA | 22 | 1,60 % | SINGAPORE | 3 | 0,22 % |
| JAPANI | 20 | 1,46 % | SLOVAKIA | 3 | 0,22 % |
| ETELÄ-KOREA | 19 | 1,38 % | SVEITSI | 3 | 0,22 % |
| SAKSA | 19 | 1,38 % | TANSANIA | 3 | 0,22 % |
| KAZAKSTAN | 18 | 1,31 % | TSHEKKI | 3 | 0,22 % |
| RANSKA | 15 | 1,09 % | UNKARI | 3 | 0,22 % |
| RUOTSI | 15 | 1,09 % | ITÄVALTA | 2 | 0,15 % |
| KANADA | 12 | 0,87 % | MALESIA | 2 | 0,15 % |
| KENIA | 11 | 0,80 % | PAKISTAN | 2 | 0,15 % |
| PUOLA | 11 | 0,80 % | SLOVENIA | 2 | 0,15 % |
| CHILE | 10 | 0,73 % | THAIMAA | 2 | 0,15 % |
| NORJA | 9 | 0,66 % | UZBEKISTAN | 2 | 0,15 % |
| TURKKI | 9 | 0,66 % | VENEZUELA | 2 | 0,15 % |
| VALKO-VENÄJÄ | 9 | 0,66 % | AUSTRALIA | 1 | 0,07 % |
| LATVIA | 8 | 0,58 % | BELIZE | 1 | 0,07 % |
| NEPAL | 8 | 0,58 % | BOTSWANA | 1 | 0,07 % |
| ESPANJA | 7 | 0,51 % | BULGARIA | 1 | 0,07 % |
| IRAN | 7 | 0,51 % | ECUADOR | 1 | 0,07 % |
| LIETTUA | 7 | 0,51 % | IRLANTI | 1 | 0,07 % |
| NIGERIA | 7 | 0,51 % | KREIKKA | 1 | 0,07 % |
| SERBIA | 7 | 0,51 % | MONGOLIA | 1 | 0,07 % |
| VIRO | 7 | 0,51 % | MOSAMBIK | 1 | 0,07 % |
| ALGERIA | 6 | 0,44 % | PANAMA | 1 | 0,07 % |
| ARABIEMIRAATTIEN LIITTO | 6 | 0,44 % | PERU | 1 | 0,07 % |
| ITALIA | 6 | 0,44 % | SAMBIA | 1 | 0,07 % |
| MEKSIKO | 6 | 0,44 % | TAIWAN | 1 | 0,07 % |
| SAUDI-ARABIA | 6 | 0,44 % | UGANDA | 1 | 0,07 % |
| FILIPPIINIT | 5 | 0,36 % | URUGUAY | 1 | 0,07 % |
| GUATEMALA | 5 | 0,36 % | | | |
| INDONESIA | 5 | 0,36 % | Yhteensä | 1374 | |
| IRAK | 5 | 0,36 % | | | |
| ROMANIA | 5 | 0,36 % | | | |
| ALANKOMAAT | 4 | 0,29 % | | | |
| BELGIA | 4 | 0,29 % | | | |
| EGYPTI | 4 | 0,29 % | | | |
| ISO-BRITANNIA | 4 | 0,29 % | | | |
| ISRAEL | 4 | 0,29 % | | | |
| PORTUGALI | 4 | 0,29 % | | | |

